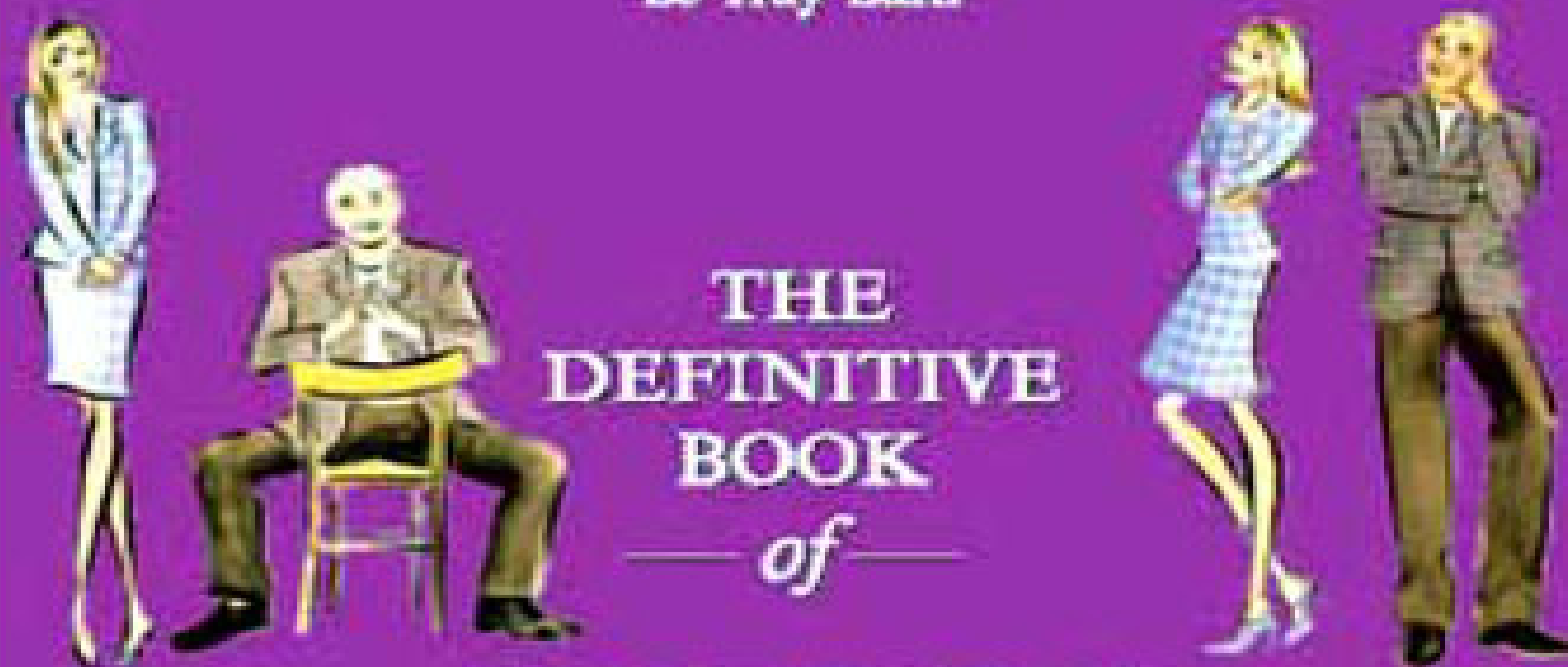
The No.1 International Bestseller

Cuốn sách hoàn hảo về NGÔN NGỮ CƠ THỂ

Allan & Barbara Pease

Bản dịch tiếng Việt

Lê Huy Lâm



THE DEFINITIVE BOOK of BODY LANGUAGE

NHÀ XUẤT BẢN TỔNG HỢP THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH

Cuốn sách này dành cho những ai có thị lực tốt nhưng không nhìn thấy bản chất của sự việc bằng đôi mắt của mình.

Allan và Barbara Pease là hai chuyên gia nổi tiếng thế giới trong lĩnh vực giao tế nhân sự và ngôn ngữ cơ thể. Với số bán được lên đến 20 triệu bản, họ đã trở thành một gia đình nổi tiếng thế giới.

Ngôn ngữ cơ thể thường cho thấy những gì người ta nói khác xa với những gì họ nghĩ hay cảm nhận.

Cuốn sách này trình bày các vấn đề:

- Cách tạo ấn tượng tốt đẹp với người khác
- Cách nhận biết một người đang nói dối
- Cách khiến người khác hợp tác với mình
- Cách tham dự phỏng vấn và thương lượng hiệu quả
- Cách chọn bạn đời tâm đầu ý hợp

MỤC LỤC

LỜI MỞ ĐẦU

Từ móng tay, tay áo, đôi ủng, đầu gối quần đến những vết chai ở ngón trỏ và ngón cái hay nét mặt, cổ tay áo, tác phong của một người đều nói lên nghề nghiệp của họ. Sự thật là tất cả những yếu tố này phối hợp lại có thể giúp điều tra viên tài giỏi làm sáng tỏ mọi vụ án.

SHERLOCK HOLMES, 1982

Khi còn nhỏ, tôi luôn cảm nhận rằng không phải lúc nào người ta cũng diễn đạt đúng những điều họ muốn nói hoặc đang cảm nhận và tôi biết, tôi có thể bắt người khác làm điều mình muốn nếu đọc được cảm xúc thật và đáp ứng đúng nhu cầu của họ. Tôi bắt đầu công việc bán hàng từ năm lên 11 tuổi. Để kiếm tiền, sau giờ học, tôi thường đến từng nhà bán miếng mút và nhanh chóng nhận ra ngay liệu chủ nhà có muốn mua hàng hay không. Khi tôi gõ cửa nhà nào đó, nếu chủ nhà đuổi tôi đi nhưng đôi bàn tay họ mở rộng để lộ lòng bàn tay thì tôi biết chắc chắn là mình có thể kiên trì mời chào, vì tuy họ ra vẻ xua đuổi tôi nhưng giọng không hằn học. Ngược lại, nếu chủ nhà đuổi tôi bằng một giọng nhẹ nhàng nhưng lại chỉ bằng ngón trỏ hoặc bàn tay đang nắm chặt thì tôi biết mình hết hy vọng! Tôi rất thích bán hàng và bán rất giỏi. Thời niên thiếu, tôi đã bán nồi niêu xoong chảo vào buổi tối. Chính khả năng đọc được ý nghĩ của người khác đã giúp tôi kiếm đủ tiền mua được món tài sản đầu tiên. Bán hàng đã cho tôi cơ hội tiếp xúc nhiều người, gần gũi tìm hiểu và thăm dò xem họ có muốn mua hàng hay không chỉ đơn giản bằng việc quan sát ngôn ngữ cơ thể họ. Kỹ năng này cũng là một lợi thế khi tôi gặp gỡ mấy cô nàng ở sàn nhảy. Hầu như tôi luôn đoán được cô nào sẽ đồng ý nhảy với tôi và ai sẽ từ chối.

Năm 20 tuổi, tôi làm việc cho một công ty bảo hiểm nhân thọ. Trong năm đầu tiên, tôi liên tục phá nhiều kỷ lục bán bảo hiểm cho công ty và trở thành nhân viên trẻ nhất bán được trên 1 triệu đô la. Thành tích này giúp tôi đủ tiêu chuẩn tham dự Hội nghị Bàn tròn dành cho những người đạt doanh số 1 triệu đô la đầy uy thế ở Mỹ. Dù tuổi đời còn trẻ những tôi may mắn học được những thủ thuật đọc ngôn ngữ cơ thể khi

bán hàng lúc nhỏ. Và khả năng này đã giúp tôi thành công trong lĩnh vực mới cũng như trong bất kỳ công việc kinh doanh nào cần khả năng giao tiếp.

Mọi thứ không như vẻ bề ngoài của chúng

Nhận biết chuyện gì đang xảy ra với ai, khả năng đó là điều bình thường thôi! Không dễ nhưng bình thường. Đó là khả năng phối hợp những điều tai nghe mắt thấy trong bối cảnh xảy ra sự việc mà rút ra các kết luận khả dĩ. Tuy nhiên, đại đa số chỉ thấy những thứ mà họ cho là mình đang thấy.

Câu chuyên sau đây dẫn chứng cho luận điểm này:

Hai người đàn ông đang đi qua cánh rừng thì tình cờ thấy một cái hố lớn rất sâu.

Một người nói: "Chà…trông có vẻ sâu đấy! Chúng ta thử ném mấy viên sỏi xuống hố xem nó sâu cỡ nào."

Họ ném xuống vài viên sỏi và chờ đợi nhưng không nghe động tĩnh gì.

"Chà, cái hố này rất sâu. Chúng ta hãy ném hòn đá to này xuống đi. Sẽ nghe tiếng động đấy."

Họ nhặt 2 hòn đá to cỡ trái banh ném xuống hố và chờ đợi, nhưng vẫn không nghe thấy gì cả.

"Có một thanh tà vẹt trong đám cỏ dại đằng kia", một người nói. "Nếu mình ném thanh tà vẹt đó xuống hố, chắc chắn nó sẽ gây ra tiếng động". Họ kéo lê thanh tà vẹt nặng trĩu đến bên hố rồi ném xuống nhưng không có một âm thanh nào phát ra.

Bất thình lình, từ trong cánh rừng gần đó xuất hiện một con dê. Nó chạy nhanh như gió và lao vào giữa 2 người. Rồi nó bỗng nhảy cẫng lên và mất dạng dưới cái hố. Hai người đàn ông đứng đó chứng kiến trong kinh ngạc.

Một người nông dân từ trong cánh rừng đi ra khỏi: "Này! Hai anh có thấy con dê của tôi không?"

"Đúng là chúng tôi có nhìn thấy nó! Chúng tôi đã chứng kiến một cảnh tượng hết sức khủng khiếp! Con dê lao nhanh như gió từ cánh rừng ra và nhảy xuống cái hố đó!"

"Không", người nông dân nói, "Đó không phải nào là con dê của tôi. Con dê của tôi bị xích vào cái tà vẹt mà!".

Bạn biết lòng bàn tay của mình đến mức nào?

Thỉnh thoảng chúng ta hay nói rằng ra biết rõ điều gì đó "như lòng bàn tay". Nhưng các cuộc thí nghiệm đã chứng minh rằng không tới 5% số người có thể nhận dạng bàn tay của mình trong ảnh. Kết quả ghi nhận được từ một cuộc thí nghiệm đơn giản cho thấy, đại đa số không giỏi đọc được các dấu hiệu ngôn ngữ cơ thể. Chúng tôi đặt một tấm gương lớn ở cuối một cái sảnh dài trong khách sạn để tạo cho khách bước vào ảo giác là có một hành lang chạy dài ra tới phía sau sảnh. Chúng tôi treo trên trần những chậu cảnh to. Cách sàn khoảng 1,5 mét để mỗi khi có người bước vào cùng lúc phía đầu sảnh bên kia. Không dễ nhận ra "người kia" bởi cây cảnh đã che khuất gương mặt họ, nhưng có thể thấy rõ dáng dấp và sự di chuyển của người đó. Một vị khách đã quan sát "vị khách" ở trong gương khoảng 5 6 giây trước khi rẽ trái về bàn tiếp tân. Khi được hỏi là họ có nhận ra vị khách kia không, 85% nam giới trả lời là "không". Hầu hết đàn ông đều không nhận ra chính mình trong gương. Có người thậm chí còn nói: "Ý anh muốn nói cái gã to béo, xấu xí đó phải không?" Nhưng không lấy làm lạ khi 58% phụ nữ nhận ra đó là chiếc gương và 30% nói "vị khách" kia trông "quen quen".

Hầu hết đàn ông và gần phân nửa số phụ nữ không biết hình dạng của mình từ phần cổ trở lên.

Bạn có thể nhận ra những biểu hiện trái ngược nhau trong ngôn ngữ cơ thể đến mức nào?

Ai ở bất cứ đâu cũng đều chú ý tới ngôn ngữ cơ thể của các chính trị gia, bởi mọi người đều biết rằng đôi khi các chính trị gia giả vờ tin tưởng vào một điều gì đó, hoặc suy diễn rằng họ là một người khác chứ không phải chính họ. Các chính trị gia thường né tránh, giả vờ, nói dối, che dấu những cảm xúc và tình cảm của bản thân, tung hỏa mù hoặc dùng gương soi và vẫy tay chào những người bạn mà họ tưởng tượng ra trong đám đông. Nhưng bản năng cho chúng ta biết là cuối cùng họ sẽ bị lộ tẩy từ những dấu hiệu ngôn ngữ cơ thể trái ngược của họ, vì vậy chúng ta rất thích quan sát họ thật kỹ để chờ tới lúc đó.

Dấu hiệu nào cho bạn biết rằng một chính trị gia đang nói dối?

Môi của ông ấy đang mấp máy.

Trong một chương trình truyền hình, chúng tôi hợp tác với một hãng du lịch địa phương tiến hành thí nghiệm khác. Khi các du khách bước vào văn phòng tìm hiểu về việc tham quan trong vùng và các địa điểm trong và các địa điểm du lịch, họ được hướng dẫn đến quầy để nói chuyện với nhân viên của hãng. Đó là một người đàn ông có mái tóc vàng, để ria mép, mặc áo sơ mi trắng và thắt cà vạt. Sau vài phút đề cập đến những lộ trình có thể tham quan, người này cúi xuống mất hút bên dưới quầy để lấy vài tấm sách quảng cáo. Lúc đó, một người đàn ông khác mặt mày nhẵn nhụi, tóc đen, mặc áo sơ mi màu xanh da trời xuất hiện từ dưới quầy, tay cầm những tập sách quảng cáo. Người này tiếp tục nói đúng chỗ người kia vừa bỏ dở. Đáng ngạc nhiên là gần nửa số du khách không chú ý đến sự thay đổi này, trong đó gấp đôi số đàn ông so với phụ nữ hoàn toàn không nhận ra sự khác biệt – không chỉ ở ngôn ngữ cơ thể mà là sự xuất hiện của một người hoàn toàn mới. Nếu bạn không có khả năng bẩm sinh hoặc chưa học cách nhận biết ngôn ngữ cơ thể, có thể bạn cũng sẽ không chú ý đến phần lớn những thay đổi đó. Cuốn sách này sẽ cho bạn thấy những gì bạn đang bỏ qua.

Cách thức chúng tôi viết cuốn sách này

Cuốn sách hoàn hảo về ngôn ngữ cơ thể được mở rộng trên tác phẩm đầu tiên của tôi có tựa là *Ngôn ngữ cơ thể*. Trong sách này tôi và Barbara đã dựa vào các công trình nghiên cứu từ các ngành khoa học mới như: sinh học tiến hóa, tâm lý học tiến hóa và các lý thuyết công nghệ mới như Cộng hưởng từ (Magetic Resonance Imaging) cho thấy những gì diễn ra trong não bộ. Chúng tôi viết cuốn sách này theo cách để độc giả có thể mở sách ra đọc ngẫu nhiên bất cứ trang nào. Chúng tôi cũng giữ lại nội dung về động tác của cơ thể, nét mặt và điệu bộ, bởi vì đây là những điều cơ bản cần nắm vững để áp dụng trong mọi cuộc gặp gỡ trực diện. *Cuốn sách hoàn hảo về ngôn ngữ cơ thể* sẽ giúp bạn thấu hiểu những ám hiệu không lời của bản thân, cách sử dụng chúng sao cho hiệu quả cũng như để nhận được những tác dụng như ý trong hoạt động giao tiếp.

Cuốn sách quan sát riêng biệt từng yếu tố ngôn ngữ cơ thể và điệu bộ, sử dụng các thuật ngữ đơn giản, dễ hiểu. Tuy nhiên, hầu như không có điệu bộ nào tách rời các điệu bộ khác. Vì vậy, chúng tôi cũng đồng thời cố tránh quá đơn giản hóa sự việc.

Thế nào cũng có người than trời rằng việc nghiên cứu ngôn ngữ cơ thể chỉ là sử dụng kiến thức khoa học theo một cách khác để khai thác hoặc chi phối người ta bằng cách đọc những bí mật hoặc suy nghĩ của họ. Tuy nhiên, mục đích cuốn sách này là giúp bạn hiểu biết hơn trong hoạt động giao tiếp, qua đó có thể thấu hiểu người khác cũng như bản thân mình. Hiểu sự việc diễn biến ra sao sẽ giúp chúng ta sống dễ dàng hơn. Còn không hiểu biết hay thiếu hiểu biết sẽ làm gia tăng sự sợ hãi, mê tín, và khiến chúng ta hay chỉ trích người khác. Một người quan sát chim không nghiên cứu về chim để bắn hạ chúng rồi giữ làm chiến lợi phẩm. Tương tự, nếu ta biết và có kỹ năng đọc ngôn ngữ cơ thể, mỗi cuộc gặp gỡ của ta sẽ trở nên thú vị.

Từ điển ngôn ngữ cơ thể của bạn

Cuốn sách đầu tiên về ngôn ngữ cơ thể được chúng tôi viết với dụng ý làm cẩm nang hướng dẫn cho nhân viên bán hàng, giám đốc, những nhà đàm phán và các nhà điều hành. Nhưng nó cũng có thể áp dụng trong mọi tình huống trong cuộc sống như trong gia đình, các cuộc hẹn hò, hoặc ở nơi làm việc… *Cuốn sách hoàn hảo về ngôn ngữ cơ thể* là thành quả trên 30 năm chúng tôi tích lũy kiến thức và dấn thân vào nghiên cứu lĩnh vực ngôn ngữ cơ thể. Với cuốn sách này, chúng tôi muốn cung cấp cho bạn những "vốn từ" cơ bản để đọc được thái độ, cảm xúc, đồng thời giải đáp một số câu hỏi cắc cớ về hành vi của người nào đó và mãi mãi làm thay đổi hành vi của bạn. Hãy tưởng tượng bạn vẫn luôn ở một căn phòng tối, bạn có thể chạm vào đồ đạc trong phòng như rèm treo tường và cửa ra vào nhưng thật sự bạn không thấy chúng ra sao. Cuốn sách này sẽ bật sáng đèn để giúp bạn nhìn thấy những thứ đã luôn có sẵn. Bây giờ thì bạn sẽ biết chính xác những thứ đó là gì, nằm ở đâu và nên làm gì với chúng.

Allan Pease

CHƯƠNG I

HIỂU NHỮNG ĐIỀU CƠ BẢN



Đây là cử chỉ biểu thị ý "tốt" đối với người phương Tây. "số 1" đối với người Ý "số 5" đối với người Nhật và "đồ chó chết" với người Hy Lạp

Ai trong chúng ta cũng từng biết một người mà chỉ sau vài phút bước vào căn phòng chật ních, đã có thể nói đúng về quan hệ giữa những người trong phòng và cảm giác của họ lúc ấy. Khả năng đọc được thái độ và cảm giác của người nào đó là hệ thống giao tiếp đầu tiên mà con người sử dụng trước khi ngôn ngữ nói phát triển.

Trước khi radio được phát minh, hầu hết việc giao tiếp đều được thực hiện bằng chữ viết thông qua các phương tiện sách báo, thư từ. Chính vì vậy mà các chính trị gia có diện mạo xấu xí và ăn nói vụng về, như Abraham Lincoln, đều có thể thành công nếu đủ sức kiên trì viết ra được những bài viết thật hay. Kỷ nguyên radio mở ra cơ hội cho những người có khả năng ăn nói hay như Winston Churchill, một con người có tài diễn thuyết tuyệt vời, nhưng có lẽ họ sẽ phải vô cùng khó khăn chật vật mới đạt được thành công tương tự trong kỷ nguyên nghe nhìn ngày nay.

Ngày nay, các chính trị gia hiểu rằng chính trị là phải kèm với hình ảnh dáng vẻ bề ngoài. Hầu hết các chính trị gia được lòng dân đều có tư vấn riêng về ngôn ngữ cơ thể nhằm giúp họ tạo ấn tượng là người chân thành, chu đáo và trung thực, đặc biệt khi họ không phải là người như thế.

Thật khó tin là sau hơn hàng ngàn năm tiến hóa, ngôn ngữ cơ thể chỉ mới được nghiên cứu một cách tích cực, rộng rãi kể từ thập niên 60 của thế kỷ 20 và đa số công chúng biết đến sự tồn tại của loại ngôn ngữ này chỉ mới năm 1978, thời điểm chúng tôi xuất bản cuốn sách *Ngôn ngữ cơ thể*. Phần lớn mọi người vẫn tin rằng ngôn từ là hình thức giao tiếp chủ yếu của chúng ta. Nói theo thuyết tiến hóa thì chỉ mới gần đây, lời nói mới trở thành một bộ phận trong kho công cụ giao tiếp của con người và chủ yếu được sử dụng để chuyển tảu các sự kiện và dữ liệu. Lời nói có lẽ bắt đầu được phát triển cách đây khoảng 500.000 đến 2 triệu năm, đây cũng là khoảng thời gian kích cỡ bộ não con người tăng gấp 3. Trước đó, ngôn ngữ cơ thể và những âm phát ra cổ họng là các phương tiện chủ yếu để chuyển tải cảm xúc, tình cảm, và điều đó vẫn còn đúng cho đến ngày nay. Nhưng do quá tập trung vào nội dung được phát ngôn nên hầu hết chúng ta không để ý nhiều đến ngôn ngữ cơ thể, nói gì đến tầm quan trọng của nó trong cuộc sống.

Tuy nhiên, ngôn ngữ nói của chúng ta biểu lộ tầm quan trọng của ngôn ngữ cơ thể trong giao tiếp. Dưới đây là các ví dụ tiêu biểu:

Get it off your chest. Keep a stiff upper lip.

Stay at arm’s length. Keep your chin up

Shoulder a burden. Face up to it.

Put your best foot forward. Kiss my butt.

Vài cụm từ trong số này rất khó “nuốt” (swallow), nhưng bạn phải cho một tràng pháo tay hoan nghênh chúng tôi (give us a big hand), bởi vì ở đây có một số điều thật bất ngờ (eyes-openers). Theo kinh nghiệm thực tế (a rule of thumb), chúng tôi sẽ giữ kín (keep them coming hand over fist) những bí mật này đến khi bạn bó tay (buckle at the knees) hoặc bạn bỏ qua (turn your back) chúng. Hy vọng là bấy nhiêu cụm từ này đã đủ làm bạn quan tâm đến khái niệm ngôn ngữ cơ thể.

Lúc đầu…

Các diễn viên đóng phim câm như Charlie Chapin là những người tiên phong sử dụng ngôn ngữ cơ thể vì đây là phương tiện duy nhất có trên màn ảnh lúc bấy giờ. Khả năng diễn xuất của từng diễn viên được xếp loại tốt hay tồi dựa trên mức độ họ sử dụng điệu bộ và các dấu hiệu cơ thể để giao tiếp với khán giả. Khi phim tiếng trở nên phổ biến và các khía cạnh phi lời nói bị xem nhẹ thì nhiều diễn viên đóng phim câm trở thành kẻ thất thế. Chỉ những diễn viên được sử dụng trang bị kỹ năng sử dụng lời nói và cử chỉ tốt mới có thể tồn tại,

Liên quan tới công cuộc nghiên cứu mang tính học thuật về ngôn ngữ cơ thể, tác phẩm có ảnh hưởng nhất trong giai đoạn tiền thế kỷ 20 có lẽ là cuốn *The Expressiom of the Emotions in Man and Animals (Biểu lộ cảm xúc ở con người và động vật)* (Charles Darwin, 1872), nhưng độc giả của cuốn sách này chủ yếu là giới hàn lâm. Tuy vậy, cuốn sách đã làm khởi phát những cuộc nghiên cứu hiện đại về nét mặt và ngôn ngữ cơ thể. Nhiều ý tưởng và phát hiện của Darwin từ đó đã được các nhà nghiên cứu trên khắp thế giới chứng minh. Cho đến nay, họ đã quan sát và ghi lại gần một triệu ký hiệu và dấu hiệu không lời. Albert Mehrabian, một nhà nghiên cứu tiên phong về ngôn ngữ cơ thể vào thập niên 50 của thế kẻ kỷ 20, đã phát hiện rằng tổng tác dụng của một thông điệp thì lời nói (chỉ xét riêng từ ngữ) chiếm khoảng 7%, thanh âm (bao gồm giọng nói, ngữ điệu và các âm thanh khác) chiếm 38%, còn ngôn ngữ không lời chiếm đến 55%.

Dáng vẻ khi bạn nói chuyện quan trọng hơn điều bạn nói.

Nhà nhân chủng học Ray Birdwhistell tiên phong trong việc nghiên cứu giao tiếp không lời – cái được ông gọi là “kinesics”. Birdwhistell đã đưa ra một vài ước tính tương đương về số lượng giao tiếp không lời diễn ra giữa con người và phát hiện, một người trung bình nói tổng cộng khoảng 10, 11 phút một ngày và một câu nói trung bình mất khoảng 2,5 giây. Ông cũng ước tính chúng ta có thể thực hiện và nhận diện khoảng 250.000 nét mặt.

Cũng giống như Mehrabian, Birdwhistell đã phát hiện ra trong một cuộc trò chuyện trực diện thì yếu tố lời nói chiếm chưa đến 35%, còn trên 65% là giao tiếp

không lời. Qua phân tích băng ghi âm từ hàng ngàn cuộc phỏng vấn và các cuộc thương lượng bán hàng trong thập niên 70 và 80 của thế kỷ 20, chúng tôi nhận thấy ngôn ngữ cơ thể chiếm khoảng 60 đến 80% trong việc tạo ra ảnh hưởng bên bàn đàm phán. Tương tự, có 60% đến 80% nhận định ban đầu về một người mới gặp được hình thành chỉ trong vòng chưa đến 4 phút. Các cuộc nghiên cứu cho thấy khi thương lượng qua điện thoại, người có lý lẽ thuyết phục hơn người thắng thế. Nhưng điều này không đúng khi thương lượng trực diện, bởi vì nói chung chúng ta thường dựa vào những điều mắt thấy hơn là những điều tai nghe để đưa ra quyết định cuối cùng.

Tại sao điều bạn nói lại không quan trọng?

Mặc dù sách vở có thể nói khác đi, nhưng khi gặp ai đó lần đầu, chúng ta thường nhanh chóng xét đoán về sự thân thiện, sự nổi bật, và khả năng người đó trở thành bạn tình – tuy khi ấy đôi mắt của họ *không phải* là điểm nhìn đầu tiên của chúng ta.

Ngày nay, hầu hết các nhà nghiên cứu đều đồng ý rằng lời nói chủ yếu được dùng để truyền tải thông tin, còn ngôn ngữ cơ thể được dùng để trao đổi thái độ giữa người với người và trong một số trường hợp, nó còn được dùng thay cho lời nói. Ví dụ, khi một phụ nữ trao cho người đàn ông "ánh mắt chết người" thì ở đây, thông điệp được chuyển đi rõ ràng đến độ không phải viện đến ngôn từ.

Bất kể trong nền văn háo nào thì lời nói cũng gắn bó chặt chẽ với động tác của người phát ngôn. Thậm chí, Birdwhistell còn cho rằng nếu được tập luyện đúng mức thì ta còn có thể hình dung một người đang thực hiện động thái gì đó thông qua giọng nói của họ hay nhận biết người ta nói ngôn ngữ nào chỉ bằng cách quan sát điệu bộ.

Nhiều người khó chấp nhận ý kiến cho rằng về mặt sinh học, con người vẫn là động vật. Chúng ta thuộc loài linh trưởng *(Homo sapiens)*, một loại vượn không có lông, đi trên 2 chi và có bộ óc cấp cao. Nhưng giống như những loài khác, chúng ta vẫn bị các quy luật sinh học chi phối hành động, phản ứng, ngôn ngữ cơ thể và điệu bộ của bản thân. Điều thú vị là loài người hầu như không ý thức rằng dáng đi, động thái và điệu bộ của họ có thể biểu lộ một thông điệp hoàn toàn khác với những gì mà họ đang diễn đạt bằng lời.

Ngôn ngữ cơ thể tiết lộ cảm xúc và ý nghĩ như thế nào?

Ngôn ngữ cơ thể là sự phản ánh trạng thái cảm xúc của một người ra bên ngoài. Mỗi điệu bộ hoặc động thái đều có thể cho thấy cảm xúc của một người vào thời điểm đó. Ví dụ, một người đàn ông đang lo mình tăng cân có thể hay vuốt nếp gấp ở lớp da dưới cằm. Một phụ nữ biết mình bị tích mỡ ở đùi có thể thường xuyên vuốt áo đầm xuống. Người đang sợ hãi có thể khoanh tay hay bắt chéo chân hoặc làm cả 2 điệu bộ này; và một người đàn ông đang nói chuyện với người phụ nữ có bộ ngực lớn có thể cố tránh nhìn chằm chằm vào ngực của bả ấy trong khi tay ông ta lại phác thành các cử chỉ như chụp lấy một cách vô ý thức.



Thái tử Charles gặp một người bạn thân(*)

(*)Lưu ý cách chơi chữ: bosom friend hoặc bosom buddy là một người bạn thân, trong lúc bosom còn có nghĩa là bộ ngực. (Nguyên văn: Prince Charles finds a bosom buddy.)

Để đọc được ngôn ngữ của một người thì phải hiểu được trạng thái cảm xúc của người đó trong khi lắng nghe cũng như để ý đến hoàn cảnh phát ngôn. Cách này giúp bạn tách bạch sự thật với giả tưởng, thực tế với tưởng tượng. Thời gian gần đây, chúng ta bị ám ảnh với lời ăn tiếng nói và viễn cảnh trở thành người ăn nói giỏi giang. Thế nhưng, đa số mọi người lại không biết đến ngôn ngữ cơ thể và hiệu quả của chúng, mặc dù ngày nay phần lớn các thông điệp trong bất kỳ cuộc trò chuyện trực diện nào

cũng đều được bộc lộ qua các dấu hiệu cơ thể. Ví dụ, Tổng thống Pháp Chirac, Tổng thống Mỹ Ronald Reagan và Thủ tướng Úc Bob Hawke đều dùng 2 bàn tay để diễn tả tính tầm cỡ của vấn đề mà họ đang nghĩ đến. Có lần, Thủ tướng Bob Hawke đã biện hộ về vấn đề lương tăng của các chính trị gia bằng cách so sánh tiền lương của họ với tiền lương của các nhà điều hành công ty. Ông cho rằng tiền lương của các nhà quản lý đã tăng rất nhiều, trong khi mức lương tăng được kiến nghị tăng cho các chính trị gia thì ít hơn. Tuy nhiên, mỗi lần đề cập đến thu nhập của các chính trị gia, ông đều dang bàn tay cách nhau 1m, còn khi đề cập đến tiền lương của các nhà điều hành, hai bàn tay ông chỉ cách nhau 30cm. Khoảng cách giữa hai bàn tay của ông đã tiết lộ rằng ông cảm thấy các chính trị gia đang được hưởng mức lương hậu hĩnh hơn rất nhiều so với điều ông thú nhận.



Tổng thống Pháp Jacques Chirac đang đo tầm cỡ của vấn đề

Tại sao nói phụ nữ mẫn cảm hơn?

Khi nói ai đó "mẫn cảm" hoặc "có trực giác", vô tình chúng ra đang ám chỉ đến khả năng đọc được ngôn ngữ cơ thể của họ và so sánh những dấu hiệu này với lời nói. Nói cách khác, khi chúng ta nói chúng ta "linh cảm" một người nào đó đã nói dối, nghĩa là chúng ta có ý nói ngôn ngữ cơ thể và lời nói của họ không ăn khớp với nhau. Đây cũng chính là điều mà các diễn giả gọi là "sự nhận biết thái độ khán giả", hoặc "sự quan hệ tới một tập thể". Chẳng hạn, nếu toàn bộ khán giả ngồi ngả lưng vào ghế,

cằm chúi xuống và khoanh tay trước ngực thì một diễn giả “mẫn cảm” sẽ linh cảm rằng bài phát biểu của mình không được hoan nghênh cũng như nhận thấy mình cần áp dụng một phương pháp khác để lôi kéo sự chú ý của mọi người . Còn một diễn giả không “mẫn cảm” sẽ tiếp tục huyên thuyên, bất chấp phản ứng của khán giả.

“Mẫn cảm” nghĩa là có khả năng nhận ra những mâu thuẫn giữa lời nói với cơ thể của người khác.

Nhìn chung, phụ nữ mẫn cảm hơn đàn ông rất nhiều. Điều này thường được gọi là “trực giác của phụ nữ”. Phụ nữ bẩm sinh đoán biết được các dấu hiệu không lời, cũng như có cặp mắt định vị chính xác đến từng chi tiết rất nhỏ. Đây là lý do tại sao gần như không có ông chồng nào nói dối được vợ và thoát tội, trong khi đó, hầu hết phụ nữ đều có thể qua mắt được chồng mà không bị phát hiện.

Một cuộc nghiên cứu do các nhà tâm lý học thuộc trường Đại học Harvard tiến hành cho thấy, phụ nữ nhạy bén với ngôn ngữ cơ thể hơn đàn ông rất nhiều. Họ chiếu các đoạn phim ngắn được tắt âm về một cuộc trò chuyện giữa một người đàn ông và một phụ nữ, rồi yêu cầu những người tham gia giải mã những gì đang diễn ra bằng cách đọc nét mặt của 2 nhân vật. Kết quả cho thấy phụ nữ hiểu được tình huống chính xác đến 87% trong khi đàn ông chỉ trúng được 42%. Những người đàn ông là nghệ sỹ, diễn viên, y tá và những đồng tính nam cũng hiểu tốt các tình huống đó như phụ nữ.Trực giác của phụ nữ đặc biệt thể hiện rõ ở những người đã từng nuôi con. Trong vài năm đầu, người mẹ gần như chỉ dựa vào kênh giao tiếp không lời để chuyện trò với trẻ, do đó, người phụ nữ thường là người đàm phán mẫn cảm hơn nam giới bởi vì họ học tập đọc các dấu hiệu từ sớm.

Nội soi cắt lớp não cho thấy gì?

Tổ chức não bộ của đa số phụ nữ cho phép họ có khả năng giao tiếp vượt trội hơn bất kỳ người đàn ông nào trên hành tinh này. Nội soi cắt lớp não bằng phương pháp Cộng hưởng Từ cho thấy tại sao người phụ nữ lại có khả năng giao tiếp và đánh giá người khác tốt hơn nhiều so với nam giới. Não người phụ nữ có từ 14 đến 16 tiểu khu dùng để đánh giá hành vi của người khác trong khi đàn ông chỉ có 4 đến 6 tiểu khu. Điều này giải thích tại sao một người phụ nữ có thể nhanh chóng biết được mối

quan hệ của các cặp vợ chồng khác trong một buổi tiệc – ai đã cãi nhau, ai thích ai… Đó cũng là lý do mà theo quan điểm của phụ nữ thì đàn ông dường như quá kiệm lời, còn theo nam giới thì phụ nữ dường như không bao giờ im miệng.

Như chúng tôi đã trình bày trong cuốn sách *Why Men Don't Listen & Women can't Read Map (Tại sao đàn ông không lắng nghe và phụ nữ không thể đọc bản đồ)* (Nhà xuất bản Orion), não của phụ nữ được tổ chức để đảm nhiệm đa tác vụ. Người phụ nữ bình thường cùng một lúc có thể xoay sở thực hiện từ 2 đến 4 vấn đề không liên quan gì nhau. Họ có thể xem tivi khi đang nói chuyện điện thoại, đồng thời lắng nghe cuộc trò chuyện từ đằng sau lưng trong lúc nhâm nhi một tách cà phê. Phụ nữ có thể nói nhiều về chủ đề khác nhau trong một cuộc trò chuyện và có khả năng sử dụng 5 thanh âm để có thể thay đổi đề tài hoặc ra ý nhấn mạnh. Tiếc thay, hầu hết đàn ông chỉ có thể nhận ra được 3 trong số 5 thanh âm này. Kết quả là đàn ông thường lạc mất mạch chuyện khi phụ nữ đang cố giao tiếp với họ.

Các cuộc nghiên cứu cho thấy một người căn cứ trực tiếp và biểu hiện cư xử của người khác có nhiều khả năng nhận xét chính xác về người đó hơn là những người chỉ đánh giá bằng trực giác. Biểu hiện này nằm ở ngôn ngữ cơ thể của người đó. Và nếu phụ nữ đã nhận ra điều này một cách vô thức thì bất kỳ ai cũng có thể tự học một cách có ý thức để hiểu được các dấu hiệu. Đây là điều mà cuốn sách này muốn đề cập.

Làm thế nào thầy bói biết nhiều như thế?

Nếu các bạn từng đi xem bói, có lẽ khi ra về bạn hẳn rất kinh ngạc về những điều mà họ biết về bạn – những bí mật mà không ai có thể biết, đó phải chăng là khả năng ngoại cảm? Một cuộc nghiên cứu ngành bói toán cho thấy những "cô, cậu" này đã sử dụng thủ thuật "đoán mò" để dự đoán chính xác đến 80% về một người mà họ chưa bao giờ gặp. Điều này có vẻ hiếu kỳ đối với những người ngây thơ và cả tin nhưng thật ra, nó chỉ là quy trình kết hợp giữa việc quan sát kỹ các dấu hiệu ngôn ngữ cơ thể cộng với sự hiểu biết bản chất của con người và kiến thức về xác suất thống kê. Tất cả làm nên thủ thuật cho những ông/bà đồng, thầy bói bài taro, nhà chiêm tinh và thầy xem chỉ tay giúp họ thu thập thông tin về "thân chủ". Nhiều "thầy bói nói mò" cũng không biết mình có thể hiểu các dấu hiệu không lời nên họ tin rằng họ thật sự có

khả năng ngoại cảm. Tất cả những việc này làm tăng thêm tính thuyết phục cho việc bói toán, cộng thêm thực tế là những người thường xuyên đi xem bói đều mang sẵn trong mình một niềm tin mù quáng. Kèm theo bộ bài taro còn có một hoặc 2 quả cầu pha lê, một không gian như kịch trường, và một sân khấu được bố trí hoàn hảo cho phần đọc ngôn ngữ cơ thể. Cảnh tượng này có thể khiến cho cả những ai đa nghi nhất cũng tin rằng các quyền lực siêu nhiên đang hiển hiện trước mắt họ. Tất cả các màn bói toán chung quy chỉ là khả năng giải mã các phản ứng của một người khi họ giãi bày câu chuyện cũng như thu thập thông tin từ việc quan sát dáng vẻ của họ. Hầu hết "các nhà ngoại cảm" đều là nữ vì như đã nói, phụ nữ có thêm mạng cấu trúc não cho phép họ đọc được các dấu hiệu của trẻ sơ sinh hay trạng thái cảm xúc của người khác.

Thầy bói nhìn chằm chằm vào quả cầu pha lê và rồi bắt đầu cười ngặt nghẽo. Vì thế, John đấm vào mũi bà ta. Đó là lần đầu tiên anh đánh một bà đồng đang phấn khích.

Minh chứng cho điều này, sau đây là một quẻ bói dành cho riêng bạn:

Hãy tưởng tượng bạn đến một căn phòng ngập khói, ánh sáng lờ mờ. Ở đó, có một bà đồng đeo đầy đồ trang sức, quấn khăn xếp đang ngồi cạnh cái bàn thấp hình mặt trăng và trên bàn có một quả cầu hình pha lê:

Vui mừng chào đón cô đến nơi này. Ta có thể thấy cô đang gặp rắc rối bởi vì ta nhận được những tín hiệu rất mạnh từ cô. Ta cảm thấy những điều cô thật sự mong muốn trong đời đôi khi không thực tế và cô thường tự hỏi, liệu mình có đạt được chúng hay không. Ta cũng cảm thấy đôi khi cô thân thiện, hòa đồng và cởi mở với mọi người, nhưng cũng có lúc cô lãnh đạm, khép kín và thận trọng. Cô tự hào là một người suy nghĩ độc lập nhưng cũng không chấp nhận những gì được nhìn thấy và nghe thấy từ người khác nếu không có chứng cứ. Cô thích sự thay đổi muôn màu, nhưng lại bồn chồn vì bị những hạn chế và lề thói ràng buộc. Cô muốn chia sẻ những cảm xúc thầm kín với người thân thiết nhất nhưng e ngại rằng quá cởi mở và lộ liễu là điều không lấy gì làm khôn ngoan. Hiện giờ một người đàn ông có tên bắt đầu bằng mẫu tự "S" đang gây ảnh hưởng mạnh đến cô. Một phụ nữ sinh vào tháng 11 sẽ liên lạc với cô trong tháng tới với một lời đề nghị hấp dẫn. Mặc dù vẻ ngoại cô trông có vẻ đầy nghị

lực nhưng trong lòng lại luôn hoang mang. Đôi lúc cô phân vân không biết mình lựa chọn và quyết định đúng hay không.

Thế nào? Chúng tôi bói cho bạn có đúng không? Các cuộc nghiên cứu cho thấy thông tin trong "quẻ bói" này chính xác đến 80% cho bất kỳ ai đọc nó. Cùng với khả năng tuyệt vời đọc được ngôn ngữ cơ thể, nét mặt và những động thái khác của một người, cộng với ánh sáng mờ ảo, âm thanh kỳ quái và một cây nhang, chúng tôi đảm bảo là bạn sẽ có thể làm bất cứ ai cũng phải tin sái cổ. Chúng tôi không khuyến khích bạn trở thành thầy bói, nhưng bạn sẽ nhanh chóng có khả năng đọc được người khác chính xác như thầy bói vậy.

Bẩm sinh, di truyền hay được tiếp thu?

Khi khoanh tay trước ngực thì bạn đặt cánh tay trái lên tay phải hay ngược lại? Hầu hết mọi người đều không thể chắc chắn rằng họ đã đặt tay theo cách nào cho đến khi làm thử. Ngay bây giờ, bạn hãy khoanh tay trước ngực rồi cố gắng nhanh chóng đảo ngược vị trí. Bạn sẽ cảm thấy có 1 cách là thoải mái và cách kia thật là ngược. Chứng cứ cho thấy đây có thể là một điệu bộ di truyền không thay đổi được.

Cứ 10 người thì có tới 7 người đặt cánh tay trái lên cánh tay phải khi khoanh tay trước ngực.

Nhiều cuộc hội thảo và nghiên cứu được thực hiện nhằm khám phá ra các dấu hiệu phi ngôn ngữ có được do bẩm sinh, học hỏi, di truyền, hay nói theo cách khác. Các nhà nghiên cứu đã thu thập chứng cứ từ việc quan sát những người mù (họ không thể học được các dấu hiệu không lời bằng thị giác) và các hành vi điệu bộ ở nhiều nền văn hóa khác nhau trên thế giới. Bên cạnh đó, họ cũng nghiên cứu hành vi của những động vật linh trưởng có quan hệ gần nhất với chúng ta về nhân chủng học là loài tinh tinh và loài khỉ.

Họ kết luận rằng mỗi lãnh vực nói trên (bẩm sinh, học hỏi, di truyền, v.v) đều có vai trò nhất định trong việc tạo nên ngôn ngữ cơ thể. Ví dụ, hầu hết những động vật linh trưởng mới sinh đều có khả năng bú ngay, do đó điệu bộ này là bẩm sinh hoặc di truyền. Nhà khoa học người Đức, Eibl-Eibesfeldt phát hiện ra điệu bộ mỉm cười ở những đứa trẻ điếc và mù bẩm sinh xảy ra không phải do chúng tiếp thu hoặc bắt

chước nên đây cũng là một điệu bộ bẩm sinh. Ekman, Friesen và Sorenson đã ủng hộ một số giả thiết ban đầu của Darwin về điệu bộ bẩm sinh trong khi nghiên cứu các nét mặt của những người thuộc 5 nền văn hóa khác nhau. Họ phát hiện ra rằng để bộc lộ cùng 1 cảm xúc, các nền văn hóa cùng sử dụng chung một điệu bộ cơ bản trên khuôn mặt, do vậy, những điệu bộ này là bẩm sinh.

Văn hóa thì rất khác nhau nhưng những dấu hiệu của ngôn ngữ cơ thể cơ bản ở mọi nơi đều giống nhau.

Bên cạnh đó, người ta vẫn còn tranh luận về nguồn gốc một số điệu bộ có được do di truyền hay được tiếp thu qua con đường giao lưu văn hóa và trở thành thói quen. Ví dụ, phần lớn đàn ông xỏ áo bên cánh tay phải trước, còn đa số phụ nữ lại xỏ áo bên cánh tay trái trước. Điều này chứng tỏ đàn ông sử dụng bán cầu não trái để thực hiện động tác này trong khi phụ nữ sử dụng bán cầu não phải. Khi đi ngang qua một phụ nữ trên đường phố đông đúc, đàn ông thường xoay người về phía phụ nữ đó. Theo bản năng, người phụ nữ xoay người né người đàn ông để bảo vệ bộ ngực của mình. Đây là phản ứng bẩm sinh của phụ nữ hay đó chỉ là hành động vô thức mà họ học được khi quan sát những người phụ nữ khác?

Một số nguồn gốc cơ bản

Phần lớn các dấu hiệu giao tiếp cơ bản đều giống nhau trên khắp thế giới. Khi vui, người ta cười. Khi buồn hay tức giận, người ta cau mày hoặc tỏ ra cáu bẳn. Gật đầu là dấu hiệu thường biểu hiện ý "phải" hay đồng ý. Đó là một kiểu hạ thấp đầu và có thể là điệu bộ bẩm sinh, bởi vì người mù bẩm sinh cũng sử dụng điệu bộ này. Lắc đầu từ bên này sang bên kia để tỏ ý "không" hoặc không tán thành cũng là một điệu bộ phổ biến, xem ra nó có từ thời thơ ấu. Khi đứa trẻ no sữa, nó quay đầu từ bên này sang bên kia để từ chối vú mẹ; còn khi ăn no, nó lắc đầu từ bên này sang bên kia để ngăn người lớn cố bón thức ăn vào miệng mình. Qua việc thực hiện này, trẻ nhanh chóng học được cách biểu lộ sự không đồng ý hoặc thái độ tiêu cực.

Điệu bộ lắc đầu truyền đạt ý "không" và có nguồn gốc từ việc bú vú mẹ.

Nguồn gốc phát triển của một số điệu bộ có thể bắt nguồn từ động vật thời tiền sử. Chẳng hạn, "cười" là một điệu bộ đe dọa đối với hầu hết các loài động vật ăn thịt,

nhưng đối với loài linh trưởng, "cười" kèm theo điệu bộ không đe dọa biểu lộ sự phục tùng.




Cái nhếch mép của người và động vật – Bạn sẽ không muốn tiếp tục hẹn hò với bất kỳ ai trong số họ

Nhe răng và phồng mũi lên bắt nguồn từ động tác tấn công của loài linh trưởng. Cười nhếch mép là dấu hiệu cảnh báo cho những con vật khác biết rằng nếu cần thiết, chúng sẽ dùng răng tấn công hoặc tự vệ. Đối với con người, điệu bộ này dùng có ý nghĩa tương tự, mặc dù con người thường không tấn công bằng răng.

Mũi phồng lên giúp cơ thể thu nạp được nhiều không khí để chuẩn bị cho việc đánh nhau hoặc bỏ chạy. Trong thế giới động vật linh trưởng, điệu bộ này cho thấy chúng đang cần được hỗ trợ để vượt qua mối đe dọa sắp xuất hiện. Trong thế giới loài người, nhếch mép biểu hiện thái độ tức giận và khó chịu khi người ta cảm thấy bất ổn về thể chất hay tinh thần.

Những điệu bộ phổ biến

Nhún vai là điệu bổ phổ biến dùng để biểu thị ý "không biết" hoặc không hiểu bạn đang nói gì. Đây là cụm từ chỉ có sự kết hợp của 3 điệu bộ chính: lòng bàn tay để lộ ra cho thấy không có gì giấu giếm trong tay, vai nhô lên bảo vệ cổ họng, chân mày nhướn lên biểu thị sự phục tùng.



Nhún vai biểu thị sự quy phục

Giống như lời nói, một số dấu hiệu của ngôn ngữ cơ thể cũng có thể khác nhau theo từng nền văn hóa. Một điệu bộ có thể là có thể quen thuộc và có ý nghĩa ở nền văn hóa này nhưng lại vô nghĩa hay mang ý nghĩa hoàn toàn khác ở nền văn hóa khác. Những điểm khác biệt sẽ được nói đến trong Chương 5.

Ba quy tắc để đọc chính xác ngôn ngữ cơ thể

Những điều mắt thấy, tai nghe trong bất kỳ tình huống nào cũng chưa hẳn là thái độ đích thực của một người. Bạn cần tuân theo ba quy tắc cơ bản sau để hiểu đúng sự việc.

Quy tắc 1: Hiểu các điệu bộ theo cụm

Một trong những lỗi nghiêm trọng nhất mà một người mới học cách đọc ngôn ngữ cơ thể thường phạm phải, đó là họ hiểu một điệu bộ đơn lẻ và tách biệt với các điệu bộ hay tình huống khác. Ví dụ, gãi đầu có nhiều nghĩa: đổ mồ hôi, không chắc chắn, tóc có gàu hay chấy, đãng trí hoặc nói dối… tùy thuộc vào các điệu bộ khác đồng thời xảy ra vào lúc đó. Như bất kỳ ngôn ngữ nói nào, ngôn ngữ cơ thể cũng có "từ", "câu" và "dấu câu". Mỗi điệu bộ giống như một từ đơn và một từ có thể có nhiều nghĩa khác nhau. Ví dụ, trong tiếng Anh, từ "dressing" có ít nhất 10 nghĩa như: mặc quần áo, nước xốt rưới thức ăn, nhồi thịt gà, bôi thuốc lên vết thương, phân bón, tắm rửa, chải lông ngựa…

Một từ phải nằm trong câu cùng với những từ khác thì mới có đầy đủ nghĩa. Các điệu bộ nằm trong "các câu" được gọi là cụm. Chúng góp phần bộc lộ tình cảm hoặc

thái độ thật của một người nào đó. Giống như câu, một cụm ngôn ngữ cơ thể cũng có ít nhất 3 "từ" mới đủ để bạn định nghĩa chính xác "từ". Người "mẫn cảm" là người có thể hiểu được "câu" của ngôn ngữ cơ thể và kết hợp chúng với lời của người nói.

Gãi đầu có thể có nghĩa là không chắc chắn nhưng cũng có thể là dấu hiệu của gàu.

Vì vậy, hãy luôn xem xét cả cụm điệu bộ để hiểu đúng sự việc. Mỗi khi chúng ta lặp đi lặp lại một hoặc nhiều điệu bộ đơn giản, nghĩa là chúng ta đang cảm thấy buồn chán hay căng thẳng. Sờ hoặc xoắn tóc liên tục là một ví dụ thường gặp, nhưng nếu tách biệt nó với các điệu bộ khác thì động tác này rất có thể là dấu hiệu cho thấy người đó đang cảm thấy không chắc chắn hoặc lo âu. Người ta vuốt tóc hoặc vò đầu bởi vì đó là cách họ được mẹ an ủi khi còn nhỏ.

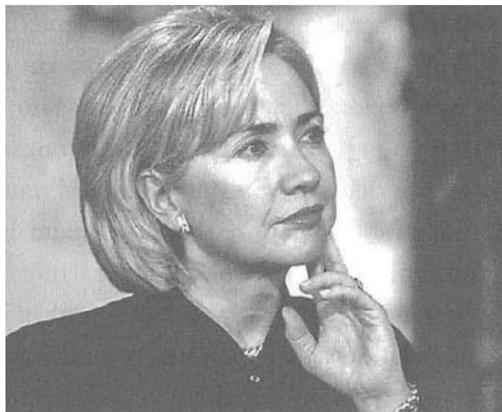
Để chứng minh luận điểm về cụm điệu bộ, xin giới thiệu sau đây cụm điệu bộ *Đánh giá Hoài nghi* mà người ta có thể sử dụng khi họ không có ấn tượng với những gì họ nghe thấy:


Người đàn ông này không hiểu ý của bạn.

Người đàn ông này không hiểu ý của bạn.

Dấu hiệu chính dùng để Đánh giá Hoài nghi là điệu bộ kết hợp tay và mặt, với ngón trỏ chĩa hướng lên má trong khi một ngón tay khác che miệng, còn ngón tay chống cằm. Bằng chứng bổ sung cho thấy người này đang có những suy nghĩ mang tính phê phán đối với những gì được nghe là chân bắt chéo thật sát và cánh tay ôm

ngang cơ thể (tự vệ), trong khi đầu và cằm cúi xuống (không đồng ý, chống đối). "Câu" ngôn ngữ cơ thể này có ý đại loại như: "Tôi không thích điều anh đang nói", "Tôi không đồng ý", hoặc "Tôi đang kìm nén những cảm xúc tiêu cực".



Hillary Clinton dùng cụm điệu bộ này khi và không tin vào lời người nói

Quy tắc 2: Tìm kiếm phù hợp

Nghiên cứu cho thấy các dấu hiệu không lời có tác động gấp 5 lần lời nói. Khi 2 yếu tố này không khớp với nhau thì mọi người – đặc biệt là phụ nữ - sẽ dựa vào thông điệp không lời và không quan tâm đến nội dung của lời nói.

Là diễn giả, khi bạn yêu cầu người nghe phát biểu ý kiến về những gì bạn đã nói, nếu người đó trả lời không đồng ý thì lời nói và cử chỉ của họ sẽ khớp với nhau. Tuy nhiên, nếu người đó nói *đồng ý* với những gì bạn nói nhưng điệu bộ lại không phù hợp thì rất có thể họ đang nói dối.

Khi lời nói và ngôn ngữ của cơ thể của một người mâu thuẫn với nhau thì phụ nữ sẽ không tin vào nội dung lời nói.

Giả sử, bạn thấy một chính trị gia đang đứng trên bục, hùng hồn phát biểu với khán giả là ông ta sẵn sàng tiếp thu và hoan ngênh ý tưởng của những người trẻ tuổi trong khi hai cánh tay ông ta xếp chặt trước ngực (tự vệ) và cằm cúi xuống (hoài nghi, chống đối) thì bạn có tin không? Hoặc khi ông ta cố thuyết phục bạn về lòng nhiệt tình, sự quan tâm của mình nhưng lại giáng những cú chặt karate đanh gọn xuống mặt bàn của bục thì bạn thấy sao? Có lần, Sigmund Freud thuật lại rằng ông ta thấy một phụ nữ đang nói về niềm hạnh phúc trong hôn nhân của mình nhưng lại tuột ra tuột

vào chiếc nhẫn cưới trên ngón tay một cách vô thức. Vì nhận ra ý nghĩa của điệu bộ này nên ông không lấy làm ngạc nhiên khi bà bắt đầu bộc lộ những vấn đề hôn nhân.

Việc theo dõi những điệu bộ, sự hòa hợp giữa ngôn ngữ cơ thể và lời nói là yếu tố then chốt để giải nghĩa chính xác thái dộ của người thông qua ngôn ngữ này.

Quy tắc 3: Hiểu điệu bộ trong ngữ cảnh

Tất cả các điệu bộ nên được xem xét trong ngữ cảnh xuất hiện điệu bộ đó. Ví dụ, nếu một người đợi ở xe buýt ở trạm cuối, tay chân khoanh lại thật chặt, cằm cúi xuống trong một ngày mua đông lạnh giá thì rất có thể người đó thấy lạnh, chứ không phải muốn tự vệ. Thế nhưng, nếu ai đó ngồi đối diện với bạn và sử dụng những điệu bộ tương tự trong lúc bạn đang cố gắng chào bán một ý tưởng, sản phẩm hay dịch vụ với anh ta thì chính xác là anh ta không chấp nhận hoặc đang từ chối lời đề nghị của bạn.

Trong cuốn sách này, tất cả các điệu bộ của ngôn ngữ cơ thể sẽ được xem xét trong ngữ cảnh và khi cần thiết, chúng ta sẽ nghiên cứu cụm điệu bộ.



Cảm thấy lạnh, chứ không phải tự vệ

Tại sao điệu bộ lại có thể dễ bị hiểu nhầm?

Một người bắt tay nhẹ hoặc yếu ớt – đặc biệt là đàn ông – rất dễ bị cho là có tính cách yếu đuối. Chương tiếp theo về thuật bắt tay sẽ khám phá lý do đằng sau điều này. Nhưng nếu bàn tay của người nào đó bị viêm khớp thì rất có thể, họ cũng sẽ bắt tay nhẹ để tránh bị đau. Tương tự, các họa sĩ, nhạc sĩ, nhà phẫu thuật và những người có

nghề nghiệp đòi hỏi một bàn tay khéo léo trong công việc thường không thích bắt tay. Nếu buộc bắt tay, có thể họ sử dụng cái bắt tay "chiếu lệ" để bảo vệ bàn tay của mình.

Những người mặc quần áo không phù hợp hoặc bó sát cũng không thể thực hiện điệu bộ. Điều này có thể ảnh hưởng đến việc sử dụng ngôn ngữ cơ thể của họ. Ví dụ, những người béo phì không thể bắt chéo chân. Phụ nữ mặc váy ngắn sẽ ngồi bắt chéo chân thật sát để tự bảo vệ, nhưng điều này khiến họ có vẻ không cởi mở cho lắm và giảm đi cơ hội được mời khiêu vũ tại các hộp đêm. Những tình huống này chỉ xảy ra với một số ít người. Quan trọng là phải cân nhắc xem những khiếm khuyết về thể chất hoặc các thương tật trên cơ thể của một người có ảnh hưởng đến cử động của cơ thể họ.

Tại sao dễ hiểu trẻ em hơn?

Người lớn khó hiểu hơn trẻ em bởi vì sắc thái trên cơ mặt họ ít được biểu hiện hơn.

Tốc độ thực hiện và khả năng che giấu một số điệu bộ có liên quan đến tuổi tác của mỗi người. Ví dụ, nếu một đứa trẻ năm tuổi nói dối, rất có thể nó sẽ dùng 1 tay hoặc cả 2 tay bụm miệng lại ngay tức thì.


Đứa trẻ đang nói dối.

Đứa trẻ đang nói dối.

Hành động che miệng có thể mách bảo cho cha, mẹ chúng biết đó là lời nói dối. Đứa bé có thể vẫn giữ điệu bộ che miệng trong suốt cuộc đời, chỉ có tốc độ thực hiện điệu bộ là khác đi. Khi một thiếu niên nói dối thì bàn tay cũng đưa lên miệng giống như đứa trẻ 5 tuổi, nhưng thay vì dùng cả bàn tay thì lúc này chỉ có các ngón tay xoa nhẹ quanh miệng.

Ở người trưởng thành, điệu bộ che miệng thuở bé còn được thực hiện nhanh hơn nữa. Khi người trưởng thành nói dối, dường như đầu óc dẫn dắt bàn tay họ che miệng nhằm ngăn cản những lời dối trá hệt như những đứa trẻ 5 tuổi và thiếu niên. Nhưng vào phút cuối, bàn tay được thu lại thành điệu bộ sờ mũi. Đây là điệu bộ của phiên bản của điệu bộ che miệng mà người ta đã sử dụng thời thơ ấu.


Người thanh niên này đang nói dối.

Người thanh niên này đang nói dối.

Điều này cho thấy càng lớn tuổi thì những điệu bộ càng trở nên tinh vi và khó nhận biết hơn. Đó cũng là lý do tại sao điệu bộ của một người 50 tuổi khó hiểu hơn so với điệu bộ của một đứa trẻ 5 tuổi.



Bill Clinton trả lời những câu hỏi về Monica Lewinsky trước ban hội thẩm

Bạn có thể bịa ra những điệu bộ không?

Chúng tôi thường xuyên được hỏi: "Bạn có thể bịa ra ngôn ngữ cơ thể không?" Câu trả lời chung cho câu hỏi này là "không", bởi vì luôn xảy ra sự thiếu hòa hợp giữa những điệu bộ cơ bản và những dấu hiệu rất nhỏ của cơ thể và lời nói. Ví dụ, lòng bàn

tay mở rộng khiến bạn nghĩ đến sự chân thật. Nhưng nếu một người nói dối cũng đưa lòng bàn tay ra và mỉm cười với bạn thì còn những điệu bộ rất nhỏ khác của anh ta cho thấy anh ta là người dối trá. Có thể hai đồng tử của anh ta co lại, một bên lông mày nhướng lên hoặc khóe miệng co giật. Những dấu hiệu này mâu thuẫn với điệu bộ lòng bàn tay mở ra và nụ cười thành thật. Kết quả là những người tiếp nhận thông tin, đặc biệt là phụ nữ, có khuynh hướng không tin những gì anh ta nói.

Ngôn ngữ cơ thể dễ lừa đàn ông hơn phụ nữ vì nhìn chung, đàn ông không giỏi đọc được ngôn ngữ này.

Câu chuyện có thực: Ứng viên xin việc nói dối

Chúng tôi đã yêu cầu một người đàn ông đến phỏng vấn giải thích lý do anh ta bỏ việc công ty trước. Lý do anh ta đưa ra là ở đó không có nhiều cơ hội cho tương lai và thật là khó khi quyết định thôi việc vì anh ta được lòng tất cả mọi người. Mặc dù ứng viên này không ngớt ca ngợi ông chủ cũ của mình nhưng người phỏng vấn nói rằng cô có "linh cảm" là anh ta đang nói dối. Anh ta không hề nghĩ tốt về ông chủ cũ.Khi xem lại cuộc phỏng vấn trên băng video quay chậm, chúng tôi để ý đến mỗi lần ứng viên đó nhắc đến ông chủ cũ, một nụ cười khẩy thoáng xuất hiện ở phía trái khuôn mặt của anh ta. Thường thì những dấu hiệu đối lập này chỉ lóe qua gương mặt của người nào đó trong giây lát. Nếu người quan sát chưa được đào tạo sẽ không thể nhận thấy điều này. Chúng tôi đã gọi điện thoại cho ông chủ cũ của anh ta và được biết, anh ta bị sa thải vì bán ma túy cho các nhân viên khác. Ứng viên này đã cố giả tạo ngôn ngữ cơ thể cho thật tự nhiên, nhưng những điệu bộ mâu thuẫn rất nhỏ của anh ta đã tự tiết lộ sự thật cho người nữ phỏng vấn của chúng tôi.

Điều mấu chốt ở đây là khả năng tách biệt những điệu bộ chân thật ra khỏi những điệu bộ giả tạo để phân biệt một người chân thành với kẻ nói dối hay mạo danh. Các dấu hiệu như đồng tử dãn ra, đổ mồ hôi và đỏ mặt thì không thể cố ý giả tạo được nhưng cách phô này lòng bàn tay để cố ra vẻ chân thật thì rất dễ học.

Những kẻ dối trá chỉ có thể giả vờ trong một thời gian ngắn.

Tuy nhiên, trong một số trường hợp ngôn ngữ cơ thể được giả tạo một cách tinh vi để giành lấy những lợi thế nào đó. Lấy cuộc thi Hoa hậu Thế giới hoặc Hoa hậu

Hoàn vũ làm ví dụ. Các thí sinh đều sử dụng những động tác cơ thể đã được học một cách cẩn thận để tạo ấn tượng nhiệt tình và thành thật. Ở một chừng mực nào đó, họ đều chuyền tải được những thông điệp này và ghi điểm với giám khảo. Nhưng ngay cả những thí sinh lão luyện cũng chỉ có thể giả tạo ngôn ngữ cơ thể trong một thời gian ngắn. Cuối cùng, những dấu hiệu mâu thuẫn sẽ bị bộc lộ độc lập với những hành động có ý thức. Nhiều chính trị gia là chuyên gia giả tạo ngôn ngữ cơ thể với mục đích là chiếm được lòng tin của các cử tri. Những chính trị gia thành công trong lĩnh vực này – như John F Kenedy và Adolf Hitle – được cho là có "sức lôi cuốn quần chúng".

Tóm lại, thật khó để giả tạo ngôn ngữ cơ thể trong một thời gian dài. Nhưng, như chúng tôi sẽ bàn sau này, việc học cách sử dụng ngôn ngữ cơ thể tích cực để giao tiếp với người khác và loại bỏ ngôn ngữ cơ thể tiêu cực có thể dẫn đến thông tin sai lầm là rất quan trọng. Điều này có thể làm cho việc giao tiếp của bạn được thoải mái hơn và giúp bạn dễ chiếm được cảm tình của người khác hơn. Đó là một trong những mục tiêu của cuốn sách này.

Làm thế nào để trở thành một người đọc ngôn ngữ cơ thể thật giỏi?

Hãy dành ít nhất 15 phút mỗi ngày để nghiên cứu ngôn ngữ cơ thể của người khác cũng như nhận biết một cách có ý thức về điệu bộ của chính bạn. Cơ hội lý tưởng để đọc ngôn ngữ cơ thể là bất kỳ nơi nào diễn ra hoạt động giao tiếp. Sân bay là một nơi đặc biết tốt để quan sát toàn bộ hành vi, điệu bộ của con người. Vì ở đây, người ta bộc lộ mọi cung bậc hỉ nộ ái ố và nhiều cung bậc cảm xúc khác thông qua ngôn ngữ cơ thể. Các sự kiện xã hội, các cuộc họp bàn chuyên kinh doanh hay các bữa tiệc cũng là nơi rất tuyệt để bạn luyện tập quan sát. Khi đã trở nên thành thạo nghệ thuật đọc ngôn ngữ cơ thể, bạn có thể đến dự 1 bữa tiệc, chọn lấy 1 chỗ ngồi trong góc phòng và dành khoảng thời gian thú vị chỉ để quan sát các biểu lộ ngôn ngữ của người khác.

Con người hiện đại không giỏi đọc các dấu hiệu cơ thể bằng tổ tiên của họ vì ngày nay chúng ta bị chi phối bởi lời nói.

Tivi cũng là nơi học hỏi rất tuyệt. Hay giảm âm lượng và cố hiểu chuyện gì đang xảy ra bằng cách xem hình ảnh trước. Sau đó, cứ cách vài phút lại điều chỉnh âm thanh lớn lên, bạn có thể kiểm tra việc đọc ngôn ngữ cơ thể của mình đúng đến mức

nào. Trước đó, bạn có thể xem toàn bộ chương trình đã được tắt âm và cố hiểu chuyện gì đang xảy ra, hệt như cách những người khiếm thính thường làm.

Học đọc các dấu hiệu ngôn ngữ cơ thể không những giúp bạn có nhận thức sắc sảo hơn về cách người khác ra sức chi phối và điều khiển tình huống, mà còn giúp bạn nhận ra được họ đang làm điều giống như chúng ta đang làm và quan trọng hơn hết, nó giúp chúng ta trở nên nhạy cảm hơn với tình cảm và cảm xúc của người khác.

Ngày nay, chúng tôi đã chứng kiến một kiểu nhà khoa học xã hội mới; đó là Người quan sát ngôn ngữ cơ thể. Giống như người quan sát chim rất thích quan sát chim và hành vi của chúng, Người quan sát ngôn ngữ cơ thể thích quan sát các ám hiệu và dấu hiệu của con người. Những người này quan sát các cử chỉ trong những sự kiện xã hội, tại các bãi biển, trên tivi, trong văn phòng hoặc bất cứ nơi nào có hoạt động giao tiếp. Đó là những người muốn tìm hiểu các động tác của con người để cuối cùng, họ có thể thấu hiểu sâu sắc hơn về bản thân và cách thức cải thiện mối quan hệ với người khác.

Sự khác biệt giữa một người quan sát và một kẻ rình rập là gì?
Một bìa kẹp hồ sơ và cây viết.

CHƯƠNG II

QUYỀN LỰC NẰM TRONG TAY BẠN

Lòng bàn tay và cái bắt tay được sử dụng để nắm quyền như thế nào?



Vào thời xa xưa, lòng bàn tay mở rộng được dùng để biểu thị không có vũ khí

Đó là ngày làm việc đầu tiên của Adam trong một công ty chuyên về lãnh vực quan hệ công chúng (PR) và hẳn nhiên là anh ta muốn tạo ấn tượng tốt với mọi người. Khi được lần lượt giới thiệu với các đồng nghiệp, anh ta đã bắt tay nhiệt tình và cười thật tươi với họ. Adam cao 1m90, diện mạo dễ nhìn, ăn mặc tề chỉnh, và tất nhiên là trông giống với một nhân viên PR thành công. Anh ta luôn luôn bắt tay thật chặt theo cách mà cha anh ta đã dạy khi còn nhỏ. Sự thật là anh ta bắt tay mạnh đến nỗi làm cho hai đồng nghiệp nữ chảy máu ở ngón đeo nhẫn và gây đau đớn cho nhiều người khác. Những người đàn ông thi thố cái bắt tay thật lực với Adam – giới đàn ông vẫn vậy. Tuy nhiên, phụ nữ chỉ im lặng chịu đựng và chẳng mấy chốc họ xì xầm: "Hãy tránh xa

anh chàng Adam mới đến đó. Hắn là một tên võ biền!" Đàn ông không bao giờ nói ra điều đó, nhưng phụ nữ thì tránh né Adam. Và phân nửa số sếp trong công ty là nữ.

Đây là một ý nghĩ có ích – cho dù bạn là người vùng về hay trịch trượng, chuyên dùng tiểu xảo để tránh tình trạng "tay làm hàm nhai" thì cũng có lúc, bạn phải để lộ bàn tay của mình để giành thế thượng phong. Đừng để bị bắt quả tang hay cố chối bỏ một lỗi lầm, bởi vì nếu bạn vong ân bội nghĩa thì sự việc sẽ có thể trở nên tồi tệ. (Here's a handy thought-whether you are heavy–hander or highhanded, engage in sleight-of-hand to avoid a hand-to-mouth existence, you might have to show your hand sometimes to gain the upper hand. Don't get caught red-handed, or try to wash your hands of a mistake, because if you bite the hand that feeds you, things could get out of hand.)[*]

[*Đây là một lối chơi chữ. Trong tiếng Anh, tất cả những cách diễn đạt trong đoạn này đều là đặc ngữ có từ "hand" (bàn tay). Về mặt logic, những câu này không thấy hợp lý xét về ngữ nghĩa, tuy nhiên tác giả muốn nhấn mạnh đến tầm quan trọng của chữ "hand"trong các thành ngữ thường dùng.*]

Con người há họng để biểu lộ sự phục tùng hoặc đầu hàng với kẻ chiến thắng, con người để lộ lòng bàn tay cho thấy họ không có vũ khí và vì thế sẽ không gây hại.

Những con chó phô bày cổ họng của chúng để biểu thị sự phục tùng, còn con người để lộ lòng bàn tay của mình.

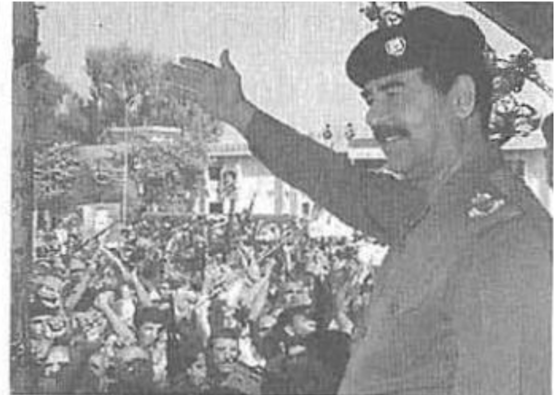
Làm thế nào để phát hiện sự chân thật?

Khi ai đó bắt đầu trò chuyện cởi mở hoặc nói thật, rất có thể họ sẽ để lộ toàn bộ hoặc một phần lòng bàn tay cho người khác nhìn thấy và nói điều gì đó kiểu như "Tôi không làm điều đó!", "Tôi rất tiếc làm anh thất vọng" hoặc "Tôi đang nói thật với anh đấy". Cũng như hầu hết các dấu hiệu ngôn ngữ cơ thể, đây là một điệu bộ hoàn toàn vô thức. Nó làm cho bạn linh cảm rằng họ đang nói thật.



"Hãy tin tôi – Tôi là bác sĩ."





Người ta cố ý sử dụng lòng bàn tay ở mọi nơi để tạo ra cách tiếp cận cởi mở, thành thật với người khác.

Khi trẻ em nói dối hoặc che đậy điều gì đó, chúng thường giấu bàn tay ra sau lưng. Tương tự, khi một người đàn ông đang cố giấu vợ nơi anh ta tụ tập với bạn bè, anh ta có thể đút tay trong túi quần hoặc khoanh tay lại trong lúc giải thích. Tuy nhiên, hành động đó có thể gợi cho người vợ cảm nhận trực giác rằng chồng mình không nói thật. Ngược lại, khi một người phụ nữ cố che giấu một điều gì đó, họ sẽ cố lảng tránh vấn đề hoặc nói về một loạt đề tài không liên quan trong khi thực hiện nhiều hành động cùng 1 lúc.

Có thể thấy hành vi nói dối của người đàn ông qua ngôn ngữ cơ thể của họ. Trong khi đó, phụ nữ chọn cách giả vờ bận rộn khi họ nói dối.

Các nhân viên bán hàng được huấn luyện cách quan sát lòng bàn tay để lộ của khách hàng khi họ từ chối mua một sản phẩm nào đó. Khi khách hàng đưa ra những lý

do chính đáng, họ thường để lộ lòng bàn tay. Trong khi đó, người nói dối cũng biện minh tương tự nhưng lại che giấu bàn tay của mình.

Giữ bàn tay trong túi quần là một thủ thuật ưa thích của những người đàn ông không muốn tham gia vào cuộc trò chuyện. Có thể xem lòng bàn tay là dây thanh âm của ngôn ngữ cơ thể vào lúc đầu vì chúng “trò chuyện nhiều hơn so với các bộ phận khác, do đó giấu bàn tay đi cũng như giữ kín mồm miệng vậy.



Lòng bàn tay giấu trong túi quần: Hoàng tử William cho giới truyền thông thấy rằng anh không muốn nói chuyện.

Cố ý sử dụng lòng bàn tay để đánh lừa

Một số người hỏi: “Nếu tôi nói dối và để lộ lòng bàn tay thì người ta có tin tôi hơn không?” Câu trả lời có thể là có hoặc không. Nếu bạn nói dối thẳng thừng với lòng bàn tay để lộ ra, người nghe sẽ thấy bạn không có vẻ gì là thành thật, bởi vì họ không nhìn thấy những điệu bộ bộc lộ sự chân thật mà chỉ thấy được những điệu bộ được sử dụng khi nói dối, không phù hợp với lòng bàn tay xòe ra. Những người khéo lừa bịp hay nói dối chuyên nghiệp là những người phát triển kỹ thuật tạo ra các dấu hiệu cơ thể đặc biệt, hỗ trợ cho những lời nói dối của họ. Họ càng mang vẻ thật thà khi nói dối thì công việc của họ càng tăng sức thuyết phục.

"Anh sẽ vẫn yêu em đến khi em già và tóc bạc chứ?" cô gái hỏi, để lộ lòng bàn tay. Chàng trai đáp lại: "Không những anh sẽ yêu em mà anh còn viết thư cho em."

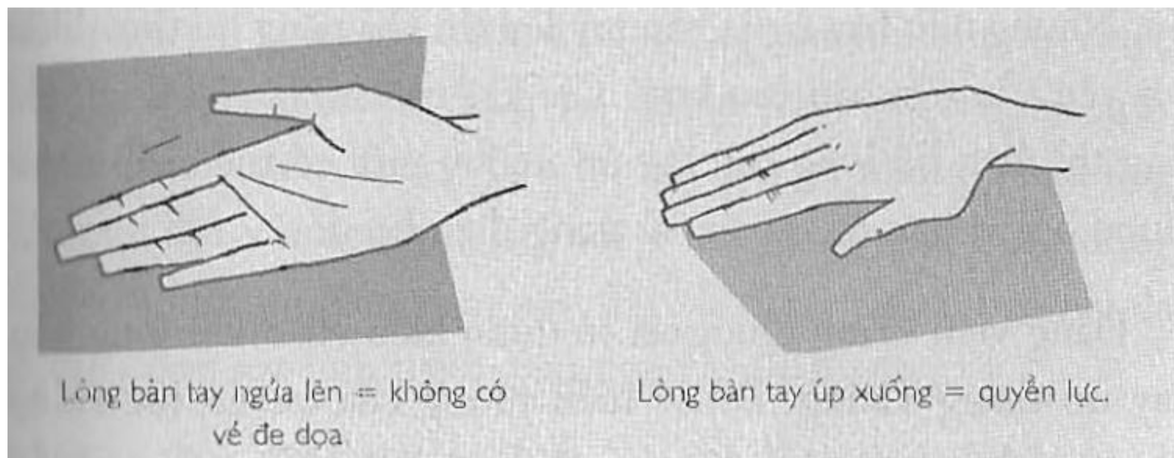
Quy luật nhân quả

Tuy nhiên, khi giao tiếp với người khác, việc tập điệu bộ để lộ lòng bàn tay sẽ tạo ra vẻ cởi mở và đáng tin cậy hơn. Điều đáng chú ý là khi điệu bộ mở lòng bàn tay trở thành thói quen thì khuynh hướng nói dối sẽ giảm bớt. Đa số người ta thấy khó nói đối với lòng bàn tay do quy luật nhân quả. Một người nào đó cởi mở, họ sẽ để lộ lòng bàn tay. Tương tự, một người để lộ lòng bàn tay sẽ rất khó nói dối thuyết phục vì điệu bộ và cảm xúc có liên hệ trực tiếp với nhau. Cũng giống như khi bạn có tâm lý phòng thủ thì bạn có thể khoanh tay trước ngực. Ngược lại, nếu bạn khoanh tay thì bạn sẽ bắt đầu tâm sinh lý phòng thủ. Ngoài ra, việc bạn nói chuyện với lòng bàn tay để lộ cũng tạo áp lực để người nói chuyện cùng bạn phải tỏ ra thành thật. Nói cách khác, lòng bàn tay mở ra có thể làm giảm ý định nói dối của người khác và khuyến khích họ cởi mở hơn với bạn.

Sức mạnh của lòng bàn tay

Dấu hiệu của lòng bàn tay ít được chú ý nhất nhưng lại có tác động mạnh nhất, đó là điệu bộ trỏ tay chỉ đường hoặc ra lệnh cho ai đó và điệu bộ bắt tay. Khi lòng bàn tay được sử dụng theo một cách nào đó, *sức mạnh của lòng bàn tay* sẽ cho người sử dụng có một thứ quyền lức ngầm.

Có ba điệu bộ chính khi dùng lòng bàn tay: *lòng bàn tay ngửa lên, lòng bàn tay úp xuống và lòng bàn tay khép lại trong lúc ngón trỏ chĩa ra*. Sự khác biệt giữa ba điệu bộ này được thể hiện trong tình huống sau: Bạn yêu cầu ai đó nhặt cái gì lên và mang đó đến một vị trí khác. Giả định rằng bạn sử dụng cùng một giọng điệu, lời nói và nét mặt nhưng thay đổi tư thế của lòng bàn tay trong từng ví dụ.



Lòng bàn tay ngửa lên = không có vẻ đe dọa

Lòng bàn tay úp xuống = quyền lực.

Lòng bàn tay ngửa lên được sử dụng như một điệu bộ phục tùng, không có tính áp đặt. Nó gợi lên điệu bộ cầu xin như người ăn mày và xét theo quan điểm tiến hóa thì nó được hiểu là người này không mang vũ khí. Người được yêu cầu dời món đồ sẽ không cảm thấy bị ép buộc hay bị áp đặt bởi yêu cầu của bạn. Nếu bạn muốn nói chuyện với ai đó, bạn cũng có thể sử dụng lòng bàn tay ngửa lên như điệu bộ "bàn giao" để cho họ biết rằng bạn mong muốn được nói chuyện và sẵn sàng lắng nghe.

Điệu bộ này đã thay đổi qua nhiều thế kỷ và phát triển thành những điệu bộ như *một lòng bàn tay giơ lên không trung, lòng bàn tay áp vào ngực áo* và nhiều biến tấu khác..

Lòng bàn tay úp xuống có tác dụng thể hiện quyền lực trực tiếp. Người được yêu cầu sẽ cảm giác bị ra lệnh dời món đồ và bắt đầu cảm thấy có sự đối địch với bạn. Mức độ đối địch phụ thuộc vào mối quan hệ hoặc cấp bậc của bạn so với người đó trong môi trường làm việc.

Xoay lòng bàn tay từ ngửa lên thành úp xuống làm thay đổi hoàn toàn cảm nhận của người khác đối với bạn.

Ví dụ, nếu người bị ra lệnh có địa vị ngang bằng với bạn thì có thể họ sẽ kháng cự lại lời yêu cầu với lòng bàn tay úp xuống ấy. Nhưng nếu bạn ngửa lòng bàn tay lên thì khả năng thực hiện lời yêu cầu của bạn cao hơn. Chỉ khi nào họ là cấp dưới của bạn thì điệu bộ lòng bàn tay úp xuống mới có thể chấp nhận được bởi vì bạn có quyền sử dụng điệu bộ đó.

Đảng viên Đảng Quốc xã đã sử dụng kiểu chào với lòng bàn tay úp thẳng xuống. Đó là biểu tượng của quyền lực và sự chuyện chế dưới chế độ này. Nếu Adolf Hitler dùng kiểu chào với lòng bàn tay ngửa lên thì rất có thể, ông ta chẳng được ai kính trọng – họ sẽ cười ông ta.

Khi một cặp vợ chồng nắm tay dạo bước thì người có gen trội, thường là đàn ông đi trước một chút, bàn tay đặt bên trên, lòng bàn tay hướng ra phía sau, trong khi lòng bàn tay của người phụ nữ hướng về phía trước. Tư thế nhỏ nhặt này lập tức tiết lộ cho người quan sát biết, ai là tay hòm chìa khóa trong gia đình.



Adolf Hitler sử dụng một trong những dấu hiệu có lòng bàn tay úp xuống nổi tiếng nhất trong lịch sử

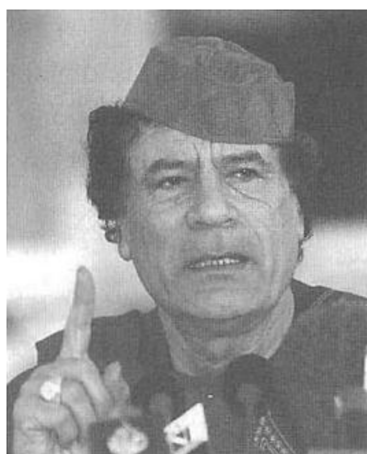
Điệu bộ lòng bàn tay nắm chặt và một ngón tay chỉ ra là một nắm đấm với ngón trỏ được dùng giống như hình tượng chiếc dùi cui mà người nói dùng nó để ép người nghe phải quy phục. Trong tiềm thức, điệu bộ này gây ra những phản ứng tiêu cực đối với người nghe, bởi vì nó giống như hành động chuẩn bị một cú đấm vung tay. Đây là động tác cơ bản mà đa số các động vật linh trưởng sử dụng khi tấn công.


Chỉ ngón tay = "Hãy làm việc này hoặc việc kia!"

Nắm chặt lòng bàn tay và chỉ ngón tay ra là một trong những điệu bộ gây khó chịu nhất mà nhiều người sử dụng khi nói chuyện, đặc biệt là khi ngón tay đó gõ nhịp theo lời người diễn thuyết. Ở một số nước như Malaysia và Philippines, việc chỉ ngón tay vào người khác là hành vi xúc phạm. Điệu bộ này chỉ được dùng để chỉ vào súc vật. Thay vào đó, người Malaysia dùng ngón tay cái chỉ vào người khác hoặc chỉ đường.

Cuộc thử nghiệm của chúng tôi với khán giả

Chúng tôi đã tiến hành một cuộc thử nghiệm với 8 người diễn thuyết. Họ được yêu cầu sử dụng ba điệu bộ bằng tay này trong mỗi cuộc nói chuyện kéo dài 10 phút với nhiều lượt khán giả. Ghi nhận thái độ của các thính giả đối với từng diễn giả, chúng tôi phát hiện khi các diễn giả phần lớn sử dụng điệu bộ lòng bàn tay ngửa lên, họ nhận được 84% cảm tình của người tham dự. Tỷ lệ này giảm xuống còn 52% khi họ phát biểu với cùng nội dung nhưng sử dụng điệu bộ lòng bàn tay úp xuống. Điệu bộ chỉ ngón tay được ghi nhận chỉ đạt 28% phản ứng tích cực, thậm chí, một số người nghe đã bước ra ngoài trong buổi thuyết trình.



Ngón tay chỉ lên gây ra những phản ứng tiêu cực trong lòng hầu hết người nghe

Việc chỉ ngón tay không những ít nhận được phản ứng tích cực từ người nghe, mà còn khiến họ kém nhớ nội dung thuyết trình hơn. Nếu bạn có thói quen chỉ ngón tay, hay thử điệu bộ lòng bàn tay ngửa lên và úp xuống, bạn sẽ thấy rằng mình có thể tạo ra một bầu không khí thoải mái hơn với người khác. Hoặc, nếu chụm các đầu ngón tay vào ngón cái để làm điệu bộ "OK" khi nói chuyện, bạn sẽ tạo được ấn tượng là người quyết đoán và không hung hăng. Chúng tôi đã hướng dẫn nhiều nhóm diễn giả, chính trị gia và những người đứng đầu công ty sử dụng điệu bộ trên rồi xem xét phản ứng người tham dự. Các khán giả lắng nghe nhận xét là những người này là "chu đáo", "có mục tiêu" và "tập trung".

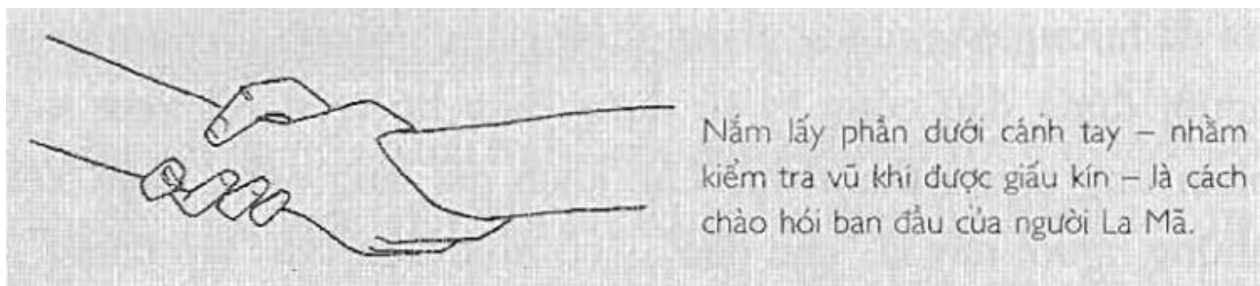



Ép ngón tay cái vào đầu ngón tay để tránh gây ấn tượng dọa nạt khán giả.

Các diễn giả sử dụng tư thế chỉ ngón tay bị mô tả là người "hiếu thắng", "hung hăng", "thô lỗ" và khán giả của họ nhớ được ít thông tin nhất. Còn diễn giả nào chỉ thẳng vào khán giả thì sẽ bị họ bình phẩm nhiều hơn là lắng nghe nội dung bài thuyết trình.

Phân tích các kiểu bắt tay

Bắt tay có nguồn gốc từ thời xa xưa. Khi thổ dân các bộ lạc nguyên thủy gặp nhau trong hoàn cảnh thân thiện, họ sẽ đưa tay ra để lộ lòng bàn tay nhằm chứng tỏ rằng mình không mang theo hoặc không giấu vũ khí. Vào thời La Mã, dao găm hay được lận trong tay áo, do vậy, người ta nghĩ ra kiểu chào *nắm lấy phần dưới cánh tay* để đảm bảo an toàn.


Nắm lấy phần dưới cánh tay – nhằm kiểm tra vũ khí được giấu kín – là cách chào hỏi ban đầu của người La Mã.

Động tác nắm chặt rồi lắc lòng bàn tay, hình thức hiện đại của kiểu chào cổ xưa trên, được sử dụng lần đầu tiên vào thế kỷ 19 trong các buổi ký kết thương mại giữa những người có địa vị ngang nhau. Nó chỉ trở nên phổ biến cách đây khoảng 100 năm và được nam giới sử dụng cho đến ngày nay. Hiện tại, ở hầu hết các nước phương Tây hay châu Âu, điệu bộ này được thực hiện lúc chào hỏi nhau lẫn khi chia tay trong tất cả các bối cảnh kinh doanh, và ngày được cả nam lẫn nử sử dụng tại các bữa tiệc hay trong các sự kiện xã giao.

Cái bắt tay hiện đại được xem là cách để củng cố một cuộc thỏa thuận thương mại.

Thậm chí, tại một số quốc gia có kiểu chào hỏi truyền thống như động tác cúi người ở Nhật Bản, động tác xá ở Thái Lan (một điệu bộ giống cầu nguyện) thì cách bắt tay hiện đại vẫn được sử dụng rộng rãi. Ở rất nhiều nơi, bàn tay thường được lắc lên lắc xuống từ 5 đến 7 lần. Nhưng ở một số nước, chẳng hạn như ở Đức, họ lắc tay lên xuống 2 hoặc 3 lần cộng với thời gian nắm tay dài khoảng gấp đôi thời gian lắc. Người Pháp chào nhau nhiệt tình nhất. Họ bắt tay cả khi chào hỏi lẫn khi chia tay và mỗi ngày họ dành ra một khoảng thời gian đáng kể để làm điều đó.

Ai nên chủ động bắt tay trước?

Mặc dù bắt tay thường được xem là nghi thức xã giao khi gặp ai đó lần đầu nhưng chủ động bắt tay trong một vài trường hợp lại không thích hợp. Nếu xem cái bắt tay là dấu hiệu của sự tin cậy và hoan nghênh thì bạn cần tự hỏi mình một số câu trước khi chủ động bắt tay: Mình có được hoan nghênh không? Người này có vui khi gặp mình hay mình đang ép buộc họ? Các nhân viên bán hàng được hướng dẫn là nếu họ chủ động bắt tay với khách hàng một cách bất ngờ thì có thể dẫn đến việc người mua không muốn tiếp đón họ và cảm thấy ép buộc khi bị bắt tay. Trong trường hợp này,

các nhân viên bán hàng được khuyên là tốt hơn nên đợi khách hàng chủ động trước và nếu họ chưa sẵn sàng, hãy gật đầu nhẹ để chào họ. Ở một số quốc gia, việc bắt tay với phụ nữ bị coi là cử chỉ bất lịch sự (chẳng hạn như ở nhiều quốc gia Hồi giáo) nên thay vào đó, hãy gật đầu nhẹ. Nhưng hiện nay, người ta nhận thấy những phụ nữ chủ động bắt tay nhiệt tình ở hầu hết các nước đều được đánh giá là cởi mở hơn và tạo được ấn tượng ban đầu tốt.

Sự thống trị và quyền kiểm soát có liên quan như thế nào?

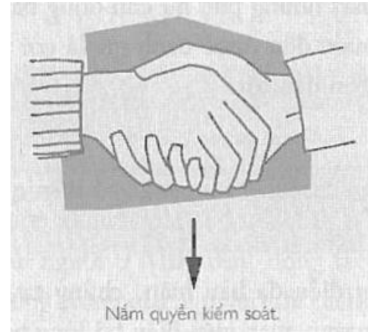
Dựa trên những điều đã bàn luận, chúng ta hãy cùng nhau khám phá mối tương quan giữa điệu bộ lòng bàn tay ngửa lên và lòng bàn tay úp xuống trong cái bắt tay.

Vào thời La Mã, hai thủ lĩnh gặp mặt và chào hỏi nhau như kiểu vật tay của người hiện đại. Cuối cùng, bàn tay của người khỏe hơn sẽ đè trên bàn tay của người kia. Tư thế này được gọi là *tư thế thượng phong.*

Giả sử bạn vừa gặp ai đó lần đầu tiên và bắt tay chào hỏi thì một trong ba thái độ cơ bản sau đây sẽ được truyền đạt theo tiềm thức:

1. Sự thống trị: “Anh ta đang cố thống trị tôi. Tôi nên thận trọng thì hơn.”
2. Sự phục tùng: “Tôi có thể thống trị người này. Anh ta sẽ làm bất cứ điều gì mà tôi muốn.”
3. Sự bình đẳng : “Tôi cảm thấy thoải mái với anh ta.”

Những thái độ này được truyền đi và nhận lại một cách vô thức và chúng có thể tác động ngay lập tực đến kết quả của cuộc gặp mặt. Vào thập niên 70 của thế kỷ 20, chúng tôi đã trình bày ảnh hưởng của thuật bắt tay trong các lớp đào tạo kỹ năng kinh doanh. Nó được xem như là chiến lược kinh doanh. Các bạn sẽ thấy chỉ cần luyện tập và ứng dụng một chút là cái bắt tay có thể ảnh hưởng rất lớn đến những cuộc gặp gỡ trực diện.



Nắm quyền kiểm soát.

Cách xoay bàn tay (tay áo có sọc) để lòng bàn tay hướng xuống khi bắt tay (hình trên) thể hiện sự thống trị. Lòng bàn tay của bạn không nhất thiết phải hướng thẳng xuống, nhưng bàn tay phải nằm phía trên cho biết bạn muốn kiểm soát cuộc gặp mặt.

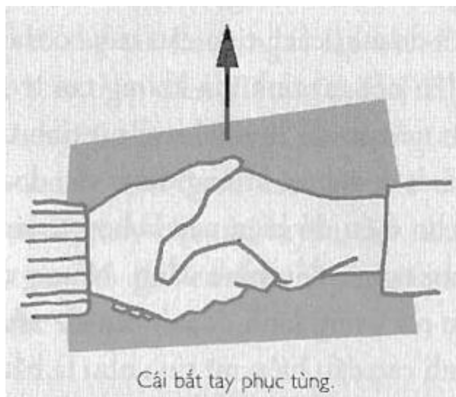
Chúng tôi đã nghiên cứu 350 nhà quản lý cao cấp thành đạt (89% là đàn ông) và nhận thấy, hầu hết họ không những chủ động bắt tay mà 88% nam giới và 31% nữ giới còn sử dụng tư thế bắt tay thống trị. Đối với phụ nữ, các vấn đề về quyền lực hay giành quyền kiểm soát thường ít được chú trọng hơn, đó là lý do tại sao cứ khảo sát 3 người phụ nữ thì có 1 người cố thử kiểu bắt tay thượng phong này. Hơn nữa, chúng tôi còn phát hiện ra rằng một số phụ nữ sẽ bắt tay nhẹ với đàn ông trong vài ngữ cảnh xã giao để thể hiện sự phục tùng. Đó là cách làm nổi bật nét nữ tính hoặc ngầm cho phép sự thống trị của đàn ông đối với họ. Tuy nhiên, trong tình huống kinh doanh cách tiếp cận này có thể tai hại vì đàn ông sẽ chú ý đến nét nữ tính mà không coi trọng người phụ nữ. Những phụ nữ nào để lộ vẻ nữ tính nhiều trong kinh doanh sẽ không được các doanh nhân khác coi trọng, dù cho điều đó hiện nay là hợp thời hoặc nói theo chính trị thì mọi người đều bình đẳng. Nhưng nói vậy không có nghĩa là phụ nữ trong kinh doanh cần cư xử như đàn ông. Họ chỉ cần tránh các dấu hiện nữ tính như là bắt tay nhẹ, mặc váy ngắn và đi giày cao gót nếu muốn thiết lập vị trí bình đẳng (đối với nam giới).

Những phụ nữ thể hiện nhiều dấu hiệu nữ tính trong cuộc họp kinh doanh nghiêm túc sẽ đánh mất vị thế của mình.

Vào năm 2001, William Chaplin thuộc trường Đại học Alabama đã tiến hành một cuộc nghiên cứu về cái bắt tay và phát hiện típ người hướng ngoại thường bắt tay thật mạnh trong khi những người tính tình nhút nhát dễ bị kích động lại bắt tay nhẹ. Ông cũng phát hiện những phụ nữ bắt tay thật mạnh thường sẵn sàng tiếp nhận các ý tưởng mới, còn những người đàn ông dù sẵn sàng hay không sẵn sàng tiếp nhận ý tưởng mới đều bắt tay mạnh như nhau. Bởi vậy, vì lý do công việc phụ nữ nên tập bắt tay mạnh hơn, đặc biệt là khi bắt tay với đàn ông.

Bắt tay kiểu phục tùng

Trái ngược với cái bắt tay thống trị, bắt tay kiểu phục tùng đưa tay vào tư thế (tay áo có sọc) lòng bàn tay hướng lên (hình dưới), tượng trưng việc nhường thế thượng phong cho đối phương, giống như cách con chó phô bày cổ họng ra phía con mạnh hơn.


Cái bắt tay phục tùng.

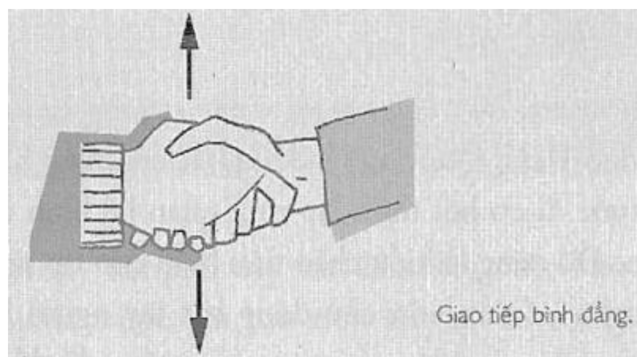
Cái bắt tay phục tùng.

Cái bắt tay này có hiệu quả trong trường hợp bạn nhường đối phương quyền kiểm soát hoặc cho họ thấy họ đang chủ động, ví dụ như lúc bạn đang xin lỗi.

Tuy nhiên, không phải lúc nào điệu bộ để lòng bàn tay ngửa lên cũng thể hiện thái độ phục tùng. Chẳng hạn, một người bị viêm khớp bàn tay buộc phải bắt tay nhẹ nhàng do tình trạng sức khỏe của họ. Điều này khiến cho họ dễ xoay lòng bàn tay vào tư thế phục tùng. Bác sĩ phẫu thuật, họa sĩ và nhạc sĩ cũng thường bắt tay nhẹ, thuần túy là để bảo vệ bàn tay của họ. Cụm điệu bộ mà họ thực hiện sau cái bắt tay mới tiết lộ manh mối đánh giá về họ - một người phục tùng sẽ dùng nhiều điệu bộ yếu đuối lệ thuộc hơn, còn một người thống trị lại hay thực hiện nhiều điệu bộ mạnh mẽ và tự tin.

Làm thế nào để tạo sự bình đẳng?

Khi hai thủ lĩnh bắt tay nhau thì có một cuộc tranh giành quyền lực ngầm sẽ xảy ra vì ai cũng cố xoay lòng bàn tay của người kia vào thế phục tùng. Kết quả là cả hai lòng bàn tay giữ ở tư thế thẳng đứng tạo thành cái bắt tay gọng kìm. Điều này tạo cảm giác bình đẳng và tôn trọng lẫn nhau bởi vì không ai nhượng bộ ai.



Giao tiếp bình đẳng.

Làm thế nào để tạo mối quan hệ tốt?

Có hai yếu tố quan trọng tạo nên mối quan hệ giao hảo trong khi bắt tay. Thứ nhất, hãy để lòng bàn tay của bạn và lòng bàn tay đối phương ở tư thế thẳng đứng để không ai thống trị hay phục tùng ai. Thứ hai, bắt tay với lực bằng lực bạn nhận được. Điều này có nghĩa là nếu cái bắt tay của bạn mạnh ở mức 7 nhưng cái bắt tay của người kia chỉ mạnh ở mức 5 (dựa trên mức độ mạnh từ 1 – 10) thì bạn cần giảm đi 20% sức mạnh. Ngược lại, nếu người kia nắm chặt tay ở mức 9 còn bạn nắm tay ở mức 7 thì bạn cần tăng sức nắm lên 20%. Khi gặp một nhóm 10 người, bạn cần điều chỉnh một số góc độ và cường độ của cái bắt tay để tạo thiện cảm với tất cả mọi người. Ngoài ra, bàn tay của người đàn ông cỡ trung bình có thể có sức mạnh gấp 2 lần bàn tay của người phụ nữ cỡ trung bình, vì vậy cần phảo chú ý điều chỉnh sức mạnh khi nắm tay. Sự tiến hóa cho phép bàn tay của người đàn ông vận được một lực lên đến 45kg để: xé, kẹp chặt, mang/xách, ném và đập.

Hãy nhớ rằng cái bắt tay là cử chỉ chào hỏi/tạm biệt hay đánh dấu một sự thỏa thuận, vì vậy luôn cần phải bắt tay nhiệt tình, hữu nghị và đáng tin cậy.

Làm thế nào để vô hiệu hóa cái bắt tay thể hiện sự quyền lực?

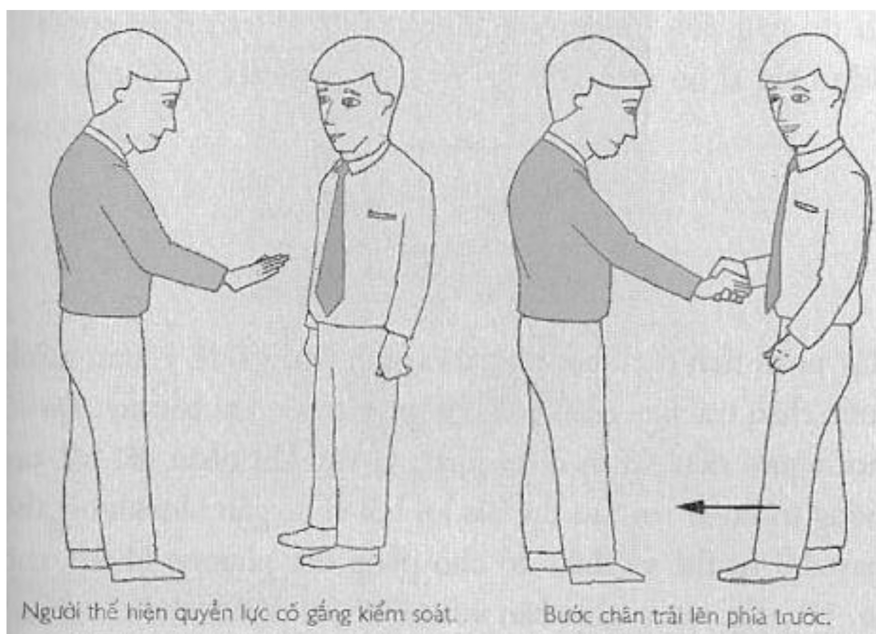
Bàn tay đặt ngang, lṇg bàn tay úp xuống (tương tự kiểu chào của đảng viên Đảng Quốc xã) là kiểu bắt tay hung hăng nhất vì nó tước đi cơ hội thiết lập mối quan hệ bình đẳng với người nhận. Đó cũng là kiểu chào tiêu biểu cho típ người độc đoán, thống trị, luôn luôn chủ động bắt tay người khác với cánh tay cứng đờ cùng lòng bàn tay úp xuống để đẩy họ vào tư thế phục tùng.


Bàn tay đặt ngang với lòng bàn tay úp xuống.

Nếu bạn thấy ai đó cố ý đặt tay nằm ngang với lòng bàn tay úp xuống khi bắt tay thì bạn hãy đáp lại điệu bộ này theo một số cách sau:

1. Thuật bước qua bên phải

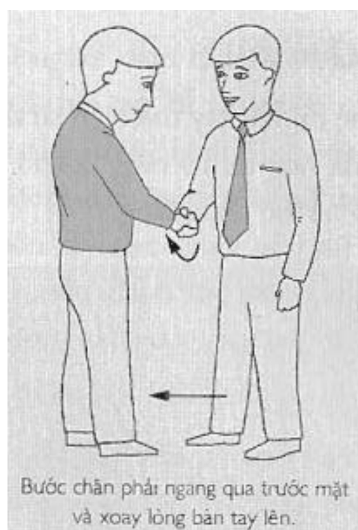
Nếu bạn nhận được cái bắt tay thể hiện sự thống trị, đặc biệt là từ phía người đàn ông thì rõ ràng là khó có thể xoay lòng bàn tay ngửa lên ở tư thế bình đẳng.


Người thể hiện quyền lực cố gắng kiểm soát. Bước chân trái lên phía trước.

Người thể hiện quyền lực cố gắng kiểm soát *Bước chân trái lên phía trước.*

Thuật bắt tay đối phó này bắt đầu bằng việc bước bàn chân trái lên phía trước khi bạn tiến lên bắt tay. Cần tập luyện động tác này vì 90% người bắt tay bằng tay phải thường bước lên bằng chân phải.

Kế tiếp, di chuyển chân phải qua trước mặt người đó và đứng vào không gian riêng của họ. Sau cùng, xoay ngang chân trái song song với chân phải để hoàn tất động tác, rồi bắt tay người đó (hình dưới). Chiến thuật này cho phép bạn xoay ngang cái bắt tay kia hoặc thậm chí đảo nó thành cái bắt tay ở tư thế phục tùng. Điều này tương tự như việc bạn trước ngang qua chỗ họ đứng hoặc thắng họ trong một ván vật tay vậy. Hơn nữa, nó cũng cho phép bạn nắm quyền kiểm soát bằng cách xâm chiếm không gian riêng của họ.



Bước chân phải ngang qua trước mặt và xoay lòng bàn tay lên.

Hãy phân tích cái bắt tay của chính bạn và để ý xem mình để bước chân trái hay phải lên phía trước khi bắt tay. Đa số mọi người đều thuận chân phải, vì vậy khi nhận cái bắt tay thống trị họ sẽ rơi vào thế bất lợi bởi vì họ gần như không thể thay đổi tư thế và điều đó cho phép đối phương khống chế họ. Hãy tập bước chân trái tới trước để bắt tay và bạn sẽ thấy dễ dàng hơn khi đối phó với những người đang cố kiểm soát bạn.

2. Thuật bàn tay đặt trên cùng

Khi một người đưa tay về phía bạn với lòng bàn tay úp xuống để thể hiện quyền lực, bạn hãy đáp lại bằng cách ngửa lòng bàn tay phải nắm lấy họ, sau đó đặt bàn tay trái lên bàn tay tay phải của họ để *bắt tay bằng hai bàn tay* và chỉnh cái bắt tay thẳng lại.


Cái bắt tay bằng hai bàn tay.

Kiểu bắt tay này chuyển quyền lực từ người đối diện sang bạn. Đây là cách xử lý tình huống khá đơn giản, phù hợp với nữ giới. Nếu bạn cảm thấy đối phương chủ đích hăm dọa bạn và thường xuyên lặp lại hành động đó thì bạn hãy nắm lấy cổ tay của họ trước, sau đó mới bắt tay (hình dưới). Phương cách này có thể gây sốc cho người đối diện, vì thế bạn nên lưu ý khi thực hiện và chỉ nên xem nó là biện pháp sau cùng.


Cứu cánh sau cùng.

Cứu cánh sau cùng.

Cái bắt tay lạnh, ẩm ướt

Không ai thích nhận một cái bắt tay mà cảm thấy như bị cho bốn cây xúc xích lạnh ngắt trong bữa điểm tâm. Nếu chúng ta cảm thấy căng thẳng khi gặp người lạ thì máu của chúng ta sẽ chuyển hướng và chảy ra khỏi những tế bào ở bên dưới lớp biểu bì trên bàn tay. Sau đó, nó chảy đến các cơ tay và bắp chân để chuẩn bị "chiến đấu hoặc bỏ chạy". Kết quả là bàn tay của chúng ta bị mất nhiệt và bắt đầu đổ mồ hôi, khiến cho nó trở nên lạnh, ẩm ướt, và các ngón tay cứ như là khúc dồi tươi vậy. Hãy

cất một chiếc khăn tay trong túi áo/quần hay túi xách để lau khô lòng bàn tay trước khi gặp ai đó, chủ yếu để tránh tạo cho họ ấn tượng ban đầu không tốt. Hoặc trước khi gặp gỡ một người chưa từng quen biết, hãy hình dung bạn đang hơ lòng bàn tay trên lửa. Mẹo tưởng tượng này đã được chứng minh là làm tăng nhiệt độ lòng bàn tay của một người trung bình lên khoảng 3-4 độ.

Giành lợi thế phía bên trái

Khi các nhà lãnh đạo đứng cạnh nhau để báo giới chụp ảnh thì cả hai luôn cố tỏ vẻ ngang bằng về dáng dấp và trang phục. Tuy nhiên, người xem thường nhận thấy người đứng bên trái bức anh dường như nổi bật hơn người kia. Đó là vì khi bắt tay, người này dễ dàng đặt bàn tay ở trên, khiến cho họ trong có vẻ là người nắm kiểm soát. Điều này thể hiện rất rõ trong cái bắt tay giữa John F Kennedy và Richard Nixon trước khi họ tranh luận trên truyền hình vào năm 1960. Vào thời điểm đó, thế giới không biết gì về ngôn ngữ cơ thể. Nhưng theo phân tích, JFK dường như có trực giác về cách sử dụng điệu bộ này. Ông ta có thói quen đứng bên trái khuôn hình, và việc sử dụng tư thế bàn tay đặt phía trên là một trong những động tác ưa thích của ông.



Giành thế thượng phong – John F Kennedy tận dụng lợi thế đứng bên trái để đẩy Richard Nixon vào thế yếu

Cuộc tranh luận để vận động bầu cử nổi tiếng giữa 2 người là một bằng chứng đáng lưu tâm về sức mạnh của ngôn ngữ cơ thể. Ghi nhận ý kiến cử tri cho thấy, đa số người Mỹ lắng nghe cuộc tranh luận trên đài phát thanh đều nghĩ Nixon sẽ thắng cử

nhưng những người theo dõi trên truyền hình thì tin chắc rằng Kennedy mới là người chiến thắng. Điều này chứng tỏ ngôn ngữ cơ thể đầy thuyết phục của Kennedy hữu dụng đến nhường nào, và quả thật ông ta đã đắc cử tổng thống.



Việc đứng bên trái bức ảnh cho phép cựu Tổng thống Bill Clinton ở vào thế thượng phong so với Thủ tướng Tony Blair.







Các nhà lãnh đạo ở phía bất lợi – phía bên phải bức ảnh – đưa tay mình cho đối phương bắt và bàn tay của đối phương ở vào thế thượng phong.

Khi đàn ông và phụ nữ bắt tay

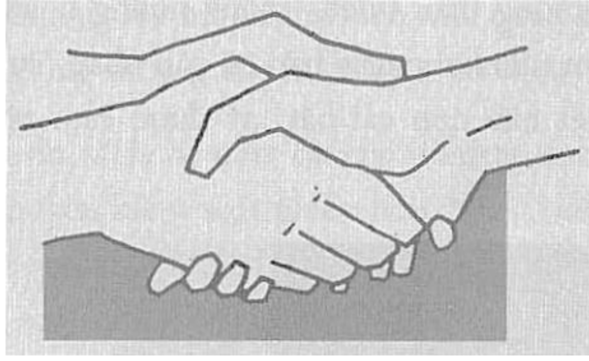
Mặc dù phụ nữ đã khẳng định được vị thế trong xã hội từ vài thập niên qua nhưng nhiều người ở cả hai giới vẫn còn khá bối rối khi chào hỏi lẫn nhau. Đàn ông có thể được cha mình chỉ bảo đôi chút về cách bắt tay từ khi còn nhỏ nhưng phần lớn phụ nữ thì không được như vậy. Điều này có thể đưa họ lâm vào thế khó xử lúc trưởng thành, khi một người đàn ông tiến đến bắt tay trước mà họ lại không nhận thấy. Ban đầu, phụ nữ thường hay nhìn vào mặt của đàn ông. Người đàn ông thường cảm thấy ngượng vì bàn tay của mình đang đưa ra không trung nên rút tay lại với hy vọng người phụ nữ không để ý thấy. Thế nhưng ngay khi anh ta làm như thế, người phụ nữ lại đưa tay ra và bị "hố" tương tự. Lúc này, người đàn ông lại giơ tay ra và nắm lấy tay người phụ nữ và kết quả là những ngón tay của họ đan xen hỗn độn như thể hai con mực đang quấn lấy nhau vậy.

Thuật bắt tay kém cỏi có thể làm cho cuộc gặp mặt lần đầu tiên giữa đàn ông và phụ nữ thất bại.

Nếu bạn có lúc rơi vào tình huống này, hãy chủ động giơ tay trái nắm lấy bàn tay phải của người đối diện rồi đặt nó trong lòng bàn tay của bạn và mỉm cười nói: "Chúng ta hãy thử lại lần nữa nhé!" Hành động này có thể cải thiện đáng kể niềm tin của họ đối với bạn. Nó cho thấy bạn quan tâm đến việc gặp mặt họ nên mới bắt tay đúng cách. Nếu bạn là một nữ doanh nhân, chiến thuật khôn ngoan là giơ tay càng sớm càng tốt để báo cho người kia biết ý định bắt tay của bạn. Điều này sẽ tránh được tình trạng lung túng cho cả hai.

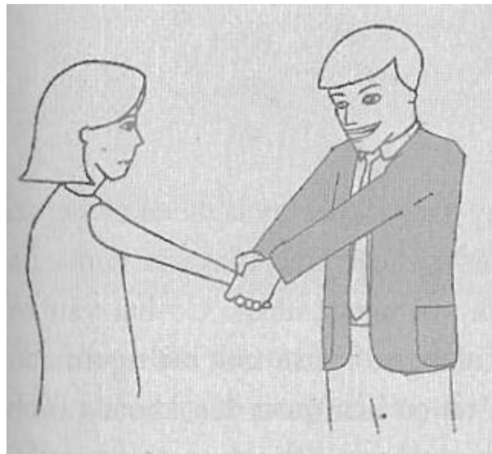
Bắt tay bằng 2 tay

Đây là kiểu bắt tay được giới nhân viên văn phòng ưa thích. Nó được thực hiện cùng với việc nhìn thẳng vào mắt người đối diện, kèm theo một nụ vười thân thiện rạng rỡ làm người nhận cái bắt tay phấn khởi, và tự tin lặp lại thật to tên của họ. Thông thường đi kèm sau đó là lời thăm hỏi chân thành về tình trạng sức khỏe hiện tại của người nhận.



Bắt tay bằng cả hai tay

Cái bắt tay này giúp người chủ động bắt tay tiếp xúc nhiều hơn với người kia và nắm quyền kiểm soát bằng cách kìm giữ bàn tay của họ nên đôi khi, nó được gọi là "Cái bắt tay của chính trị gia". Khi thực hiện điệu bộ này, người chủ động bắt tay cố tạo ấn tượng rằng anh ta đáng tin và thành thật, nhưng nếu anh ta dùng nó với người vừa mới gặp, động tác này có thể phản tác dụng. Vì nó sẽ để lại trong lòng người nhận cảm giác hồ nghi về chủ đích của anh ta. Kiểu *bắt tay bằng hai tay* giống như động tác ôm ghì được thu nhỏ lại nên nó chỉ được chấp nhận trong những trường hợp mà khi đó, người ta cũng chấp nhận kiểu chào ôm lấy nhau.



"Cô là một người dễ mến và để lại ấn tượng khó phai – dù cô là ai đi nữa"

90% con người khi sinh ra đã có khả năng vung cánh tay phải ra phía trước – được gọi là cú đánh vung tay – để tự vệ. Kiểu bắt tay bằng hai tay hạn chế khả năng tự vệ này. Đó là lý do tại sao nó không bao giờ được sử dụng trong những cuộc gặp gỡ giữa hai người không thân thiết. Trong những hoàn cảnh thân mật, chẳng hạn như 2

người bạn cũ gặp nhau, sự tự vệ không còn cần thiết nữa nên cái bắt tay được cảm nhận là chân thật.

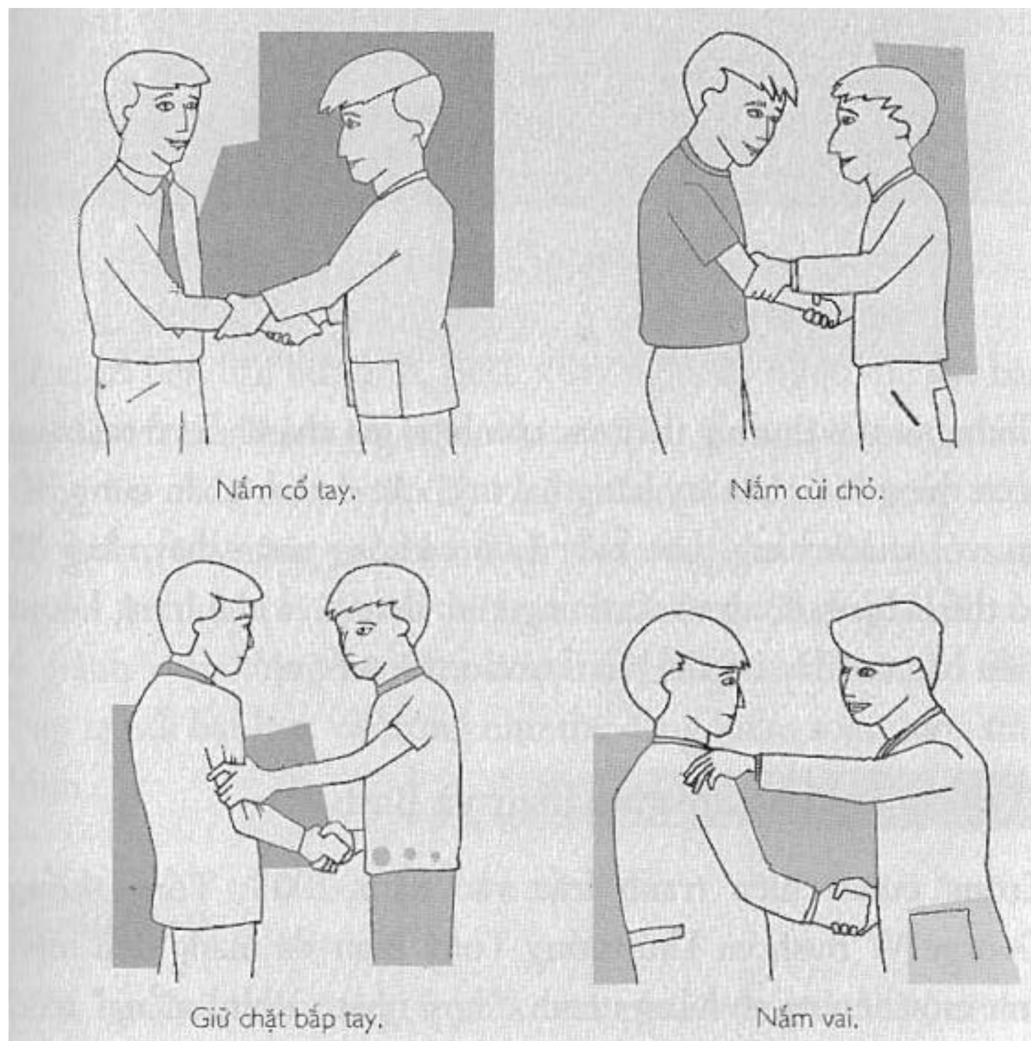


Cố Tổng thống Yasser Arafat bắt tay bằng hai tay với Thủ tướng Tony Blair. Vẻ mặt mím chặt môi của ông Tony Blair cho thấy ông ta không mấy hào hứng.

Cái bắt tay kiểm soát

Mục đích của mọi cái bắt tay bằng cả hai tay là để cố chứng tỏ sự nhiệt thành, niềm tin tưởng hoặc tình cảm sâu đậm của người chủ động bắt tay với người nhận. Có hai yếu tố quan trọng cần chú ý. Thứ nhất, mối thân tình mà người chủ động bắt tay muốn chuyển tải có liên quan đến khoảng cách từ bàn tay trái của họ đến cánh tay phải của người kia. Vì động tác này thể hiện ý định muốn ôm lấy người đó nên vị trí của bàn tay trái được xem như thước đo độ thân mật. Bàn tay trái của người chủ động bắt tay đặt lên cánh tay của người nhận càng cao thì mức độ thân mật mà họ đang cố chứng tỏ càng nhiều. Họ muốn thể hiện mối quan hệ gần gũi với người nhận đồng thời ra sức kiểm soát cử động của người này.

Ví dụ, *điệu bộ nắm cùi chỏ* diễn tả tình trạng thân mật và nắm quyền kiểm soát nhiều hơn *điệu bộ nắm cổ tay*. Tương tự, *điệu bộ nắm vai* diễn tả tình trạng thân mật và nắm quyền kiểm soát nhiều hơn *điệu bộ giữ chặt bắp tay.*



Nắm cổ tay. Nắm cùi chỏ.

Giữ chặt bắp tay. Nắm vai.

Thứ hai, bàn tay trái của người chủ động bắt tay xâm phạm vào không gian riêng của người nhận. Nhìn chung, điệu bộ nắm cổ tay và cùi chỏ chỉ được chấp nhận khi người đối diện cảm thấy gần gũi với người chủ động bắt tay. Trong trường hợp này, bàn tay trái của người chủ động bắt tay chỉ xâm phạm vào bên ngoài không gian riêng của họ. Điệu bộ nắm vai và giữ chặt bắp tay thể hiện tình trạng thân mật hơn, thậm chí là hai người có thể ôm nhau (Chương 11 sẽ trình bày nhiều hơn về không gian riêng). Trừ phi giữa hai người có quan hệ gần gũi hoặc người chủ động bắt tay có lý do chính đáng để sử dụng kiểu bắt tay bằng hai tay, nếu không, người nhận có thể cảm thấy nghi ngờ dụng ý người chủ động bắt tay. Tóm lại, nếu bạn không có mối quan hệ riêng tư với đối phương thì đừng dùng kiểu bắt tay này. Và nếu người nào đó

không thân thiết với bạn lại bắt tay bạn bằng hai tay thì hãy tìm hiểu xem ý đồ của họ là gì.

"Trừ phi bạn và người kai có mối quan hệ cá nhân hoặc tình cảm, nếu không thì chỉ nên bắt tay bằng một tay."

Chúng ta vẫn thường thấy các chính trị gia chào hỏi cử tri bằng cách dùng kiểu bắt tay bằng hai tay, các doanh nhân cũng bắt tay với khách hàng theo kiểu ấy mà không nhận thấy rằng đó có thể là hành động tự sát trong kinh doanh và chính trị, bởi vì kiểu bắt tay này có thể đẩy họ vào thế việt vị.

Trò chơi quyền lực giữa Blair và Bush

Trong cuộc chiến tranh Irag vào năm 2003, Tổng thống George W Bush và Thủ tướng Tony Blair đã mang đến hình ảnh một liên minh hùng mạnh, "hợp nhất và bình đẳng" trên các phương tiện truyền thông. Nhưng nếu phân tích kỹ các bức ảnh, chúng ta sẽ thấy George Bush nổi trội hơn về mặt quyền lực.



Ăn mặc và tư thế của kẻ bề trên:

George Bush nổi trội hơn Tony Blair

Ở vị trí bên trái bức ảnh, Bush ăn mặc như một vị Tổng tư lệnh, đứng vững hai chân trên mặt đất và đưa tay choàng ra sau lưng Blair để kiểm soát ông ta, còn Blair ăn mặc như một nam sinh người Anh diện kiến thầy hiệu trưởng. Bush thường xuyên cố ý giành vị trí đứng bên trái bức ảnh để người khác nhận thấy ông ta nổi bật hơn và trông như thể đang kiểm soát được tình hình.

Giải pháp

Nếu bạn vô tình đứng bên phải bức ảnh, hãy nhanh chóng đưa cánh tay ra ngay khi bạn từ xa tiến đến, buộc người kia phải quay mặt đối diện với bạn khi bạn bắt tay. Điều này cho phép bạn luôn bắt tay ở tư thế bình đẳng. Khi đang chụp ảnh hoặc quay video, bạn cũng nên giành lấy vị trí bên trái khuôn hình. Trong trường hợp xấu nhất, hãy dùng kiểu bắt tay bằng hai tay để giữ thế bình đẳng.

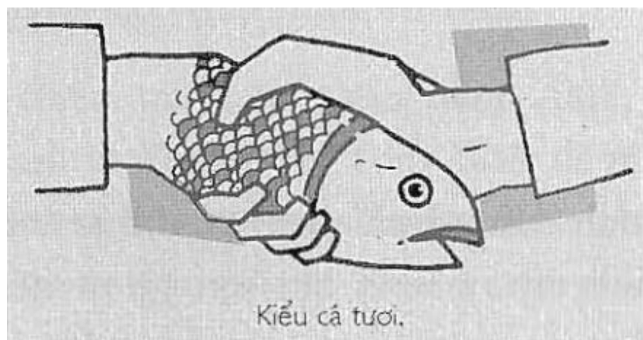
Tám kiểu bắt tay tệ hại nhất thế giới

Sau đây là 8 kiểu bắt tay gây khó chịu và bị ghét nhất cũng những biến tấu của chúng. Bạn hãy luôn tránh các kiểu bắt tay này:

1. Kiểu cá tươi (bàn tay lạnh ngắt)

Độ tin cậy: 1/10

Ít có kiểu bắt tay nào lại gây phản cảm như *kiểu cá tươi,*đặc biệt là khi tay lạnh hoặc ẩm ướt. Người ta không thích cảm giác lắc tay nhè nhẹ của kiểu cá tươi. Nó làm liên tưởng đến tính cách yếu đuối của người bắt, chủ yếu vì kiểu ở kiểu bắt tay này, người ta dễ dàng lật long bàn tay người đối diện. Người nhận lý giải điệu bộ này thể hiện ở thái độ thiếu nhiệt tình của người bắt tay đối với họ nhưng nhiều khi, nó lại phụ thuộc vào văn hóa hoặc những yếu tố khác. Trong một số nền văn hóa ở châu Á và châu Phi, cái bắt tay yếu ớt là điều bình thường, còn cái bắt tay mạnh bị xem là hung hăng. Ngoài ra, cứ 20 người thì có 1 người bị mắc chứng phong thấp do di truyền. Chứng bệnh này gây đổ mồ hôi kinh niên. Cách khôn ngoan là mang theo khăn giấy hoặc khăn tay để lau khô tay trước mỗi lần bắt tay.


Kiểu cá tươi.

Lòng bàn tay có nhiều tuyến mồ hôi hơn các bộ phận khác trên cơ thể. Đó là lý do tại sao người ta dễ thấy nó ẩm ướt. Điều đáng ngạc nhiên là nhiều người dùng kiểu bắt tay cá tươi này lại không ý thức được hành động của mình, cho nên tốt nhất bạn

hãy nhờ bạn bè nhận xét về kiểu bắt tay của bạn trước khi quyết định dùng kiểu nào trong các cuộc gặp gỡ về sau.

2. Kiểu gọng kìm

Độ tin cậy: 4/10

Kiểu bắt tay thuyết phục kín đáo này rất được các nam doanh nhân ưa thích vì nó thể hiện mong muốn thống trị, sớm dành quyền kiểm soát mối quan hệ hoặc đặt người khác vào thế của họ. Lòng bàn tay hướng xuống, lắc tay thật mạnh một nhịp rồi sau đó lại lắc đi lắc lại hai ba nhịp nữa. Kiểu gọng kìm giữ chặt tay đến nỗi có thể làm máu ngừng chảy đến bàn tay. Đôi khi, một người cảm thấy yếu thế và lo sợ bị người khác khống chế cũng sử dụng nó.

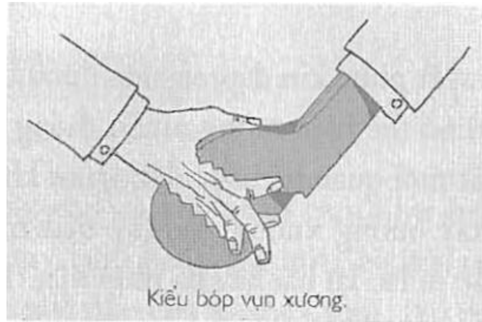


Kiểu gọng kìm

3. Kiểu bóp vụn xương

Độ tin cậy: 0/10

"Người em họ" của kiểu bắt tay gọng kìm là kiểu bắt tay bóp vụn xương. Đây là kiểu bắt tay đáng sợ nhất trong tất cả các kiểu bắt tay. Nó không những gây ấn tượng xấu trong tâm trí người nhận mà còn để lại dấu vết trên những ngón tay của họ. Kiểu bắt tay này chẳng qua là cách tạo ấn tượng của chủ nhân nó, đặc trưng cho tính cách hung hăng quá độ. Những người bắt tay kiểu này giành lợi thế mà không hề báo trước và cố gắng trấn áp tinh thần đối phương bằng cách bóp chặt các khớp đốt ngón tay của họ như thể đang nhào bột. Nếu bạn là phụ nữ, hãy tránh đeo nhẫn ở bàn tay phải trong các cuộc gặp mặt bàn chuyện làm ăn, vì kiểu bắt tay bóp vụn xương có thể rút hết máu và khiến bạn bắt đầu cuộc giao dịch trong trạng thái đau ê ẩm.



Kiểu bóp vụn xương.

Đáng tiếc là không có biện pháp hữu hiệu nào để đối phó với kiểu bắt tay vừa nêu. Nếu nghĩ ai đó cố gắng bắt tay như thế, bạn có thể làm mọi người chú ý bằng cách thốt lên: "Ối! Nó thật sự làm đau tay tôi. Anh bắt tay mạnh quá!" Điều này sẽ khiến người nào ủng hộ kiểu bắt tay bóp vụn xương thận trọng hơn để không lặp lại cách cư xử đó.

4. Kiểu nắm đầu ngón tay

Độ tin cậy: 2/10

Đây là kiểu bắt tay thường xảy ra trong lúc chào hỏi giữa nam và nữ. Đây là động tác bắt tay sai vị trí. Thay vì nắm lòng bàn tay, người sử dụng nó nắm nhầm các ngón tay của người kia. Cho dù người chủ động bắt tay có vẻ nhiệt tình đối với người nhận nhưng thực tế là anh ta thiếu tự tin. Trong trường hợp đó, mục đích chủ yếu của kiểu bắt tay này là để giữ khoảng cách vừa phải đối với người kia. Kiểu bắt tay này có thể xuất hiện trong trường hợp có sự khác biệt về không gian riêng giữa những người bắt tay. Chẳng hạn, không gian riêng của một người là 60cm còn của người kia là 90cm. Do vậy, người kia sẽ đứng lùi ra xa hơn trong lúc chào hỏi, dẫn đến việc hai bàn tay không nắm lấy nhau đúng cách.



Kiểu nắm đầu ngón tay.

Nếu bạn gặp trường hợp này, hãy dùng bàn tay trái nắm lấy bàn tay phải của người kia, đặt nó vào đúng bàn tay phải của bạn và mỉm cười nói: "Chúng ta làm lại nhé!" rồi bắt tay nhau bình đẳng. Hành động vừa rồi sẽ làm cho bạn được tín nhiệm vì nó ngụ ý rằng bạn nghĩ họ quan trọng nên mới phải bắt tay đúng cách.

5. Kiểu chìa cánh tay cứng đờ

Độ tin cậy: 3/10

Giống như kiểu giơ tay với lòng bàn tay úp xuống, kiểu này thường được típ người hung hăng sử dụng, mục đích chủ yếu là để giữ khoảng cách với bạn cũng như ngăn cản không cho xâm nhập không gian riêng của họ. Kiểu bắt tay này cũng được những người có gốc gác ở thôn quê sử dụng, vì họ cần không gian rộng hơn và muốn bảo vệ lãnh thổ của mình.



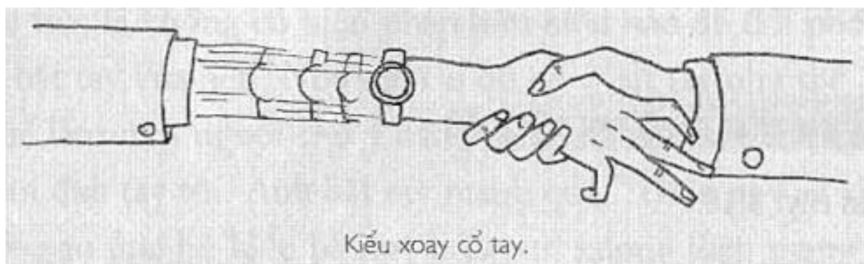
Kiểu chìa cánh tay cứng đờ.

Nhiều người thậm chí sẽ nghiêng mình về phía trước hoặc đứng thăng bằng trên một chân để giữ khoảng cách khi bắt tay kiểu này.

6. Kiểu bắt tay xoay cổ tay

Độ tin cậy: 3/10

Những người muốn chứng tỏ quyền lực rất thích chọn kiểu bắt tay này và nó thường gây đau đến chảy nước mắt. Nghiêm trọng hơn, nó có thể làm rách dây chằng. Đây là "cha đẻ" của *kiểu bắt tay bẻ cong cánh tay và kéo tay về phía mình*. Kiểu bắt tay xoay cổ tay bắt đầu bằng việc giữ thật chặt lòng bàn tay đang đưa ra của người nhận, đồng thời lắc ngược nó thật mạnh rồi cố gắng kéo họ về phía lãnh thổ của người chủ động bắt tay. Điều này dẫn đến việc người nhận mất thăng bằng và mối quan hệ hai bên sẽ xấu đi.



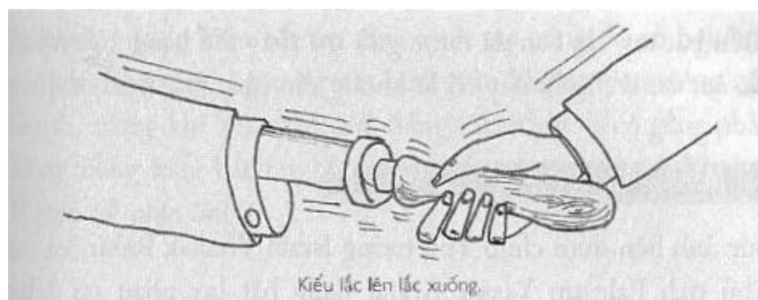
Kiểu xoay cổ tay.

Việc kéo người nhận vào trong lãnh thổ của người chủ động bắt tay có thể xuất phát từ một trong 3 lý do sau: Thứ nhất, người chủ động bắt tay thuộc típ người chỉ cảm thấy an toàn trong không gian riêng của mình; thứ hai, họ thuộc về một nền văn hóa có nhu cầu về không gian nhỏ hơn; hoặc thứ ba, họ muốn kiểm soát bạn bằng cách làm cho bạn mất thăng bằng. Dù theo nghĩa nào đi nữa thì họ cũng muốn cuộc gặp mặt giữa bạn và họ diễn ra theo những điều kiện mà họ đặt ra.

7. Kiểu bắt tay lắc lên lắc xuống

Độ tin cậy: 4/10

Với kiểu bắt tay mang đậm chất thôn dã này, người chủ động bắt nắm lấy bàn tay của người nhận và bắt đầu lắc một loạt những phát nhanh, thẳng đứng, rất mạnh và có nhịp điệu.



Kiểu lắc lên lắc xuống.

Dẫu rằng người ra có thể chịu đựng đến 7 nhịp lắc trong một cái bắt tay, nhưng có một số người bắt tay kiểu này tiếp tục lắc lên lắc xuống một cách không kiểm soát như thể họ đang cố vắt nước của người kia ra vậy.

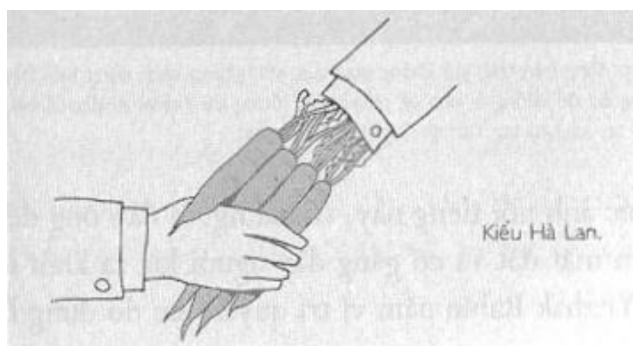
Thông thường, người chủ động bắt tay sẽ ngừng lắc nhưng vẫn tiếp tục cầm tay người nhận để ngăn họ trốn thoát. Điều thú vị là rất ít người cố gắng rút tay mình ra

khỏi tay họ. Động tác tiếp xúc thân thể này dường như làm suy yếu "ý chí" của chúng ta.

8. Kiểu Hà Lan

Độ tin cậy: 2/10

Phần nào có liên quan đến rau quả, kiểu bắt tay này có nguồn gốc ở Hà Làn, nơi người ta có thể bị chê là "Geeft's hand alsbosje worteljes", nghĩa là "Bắt tay giống như một bó cà rốt". Kiểu bắt tay này là kiểu họ hàng xa với kiểu cá tươi nhưng có vẻ cứng cáp và khô ráo hơn.



Kiểu Hà Lan.

Kiểu bắt tay Hà Lan đã được giới trẻ thay thế bằng kiểu *khăn rửa bát ướt át.* Kiểu này có lẽ không cần phải giải thích thêm!

Cái bắt tay giữa Arafat và Rabin

Bức ảnh bên dưới chụp thủ tướng Israel Yitzhak Rabin và cố Chủ tịch Palestin Yasser Arafat đang bắt tay nhau tại Nhà Trắng vào năm 1993. Bức ảnh tiết lộ nhiều tư thế thú vị! Thật ra, cựu Tổng thống Clinton mới là nhân vật quan trọng trong bức ảnh này bởi vì Clinton đứng giữa, không bị cản trở, vóc dáng ông ta cũng cao hơn. Điệu bộ *hai cánh tay dang ra, lòng bàn tay mở rộng* của ông gợi nhớ đến hình ảnh vị thánh đang cứu rỗi thần dân của mình. *Nụ cười hình bán nguyệt* cùng với *đôi môi khép lại* của Clinton cho thấy sự kềm chế tình cảm mà ông ta đang cảm nhận hoặc giả vờ cảm nhận.



Yitzhak Rabin (đứng bên trái) giữ không gian của mình bằng cách dùng kiểu bắt tay chìa cánh tay cứng đờ để không bị kéo về phía trước, trong khi Yasser Arafat cố bắt tay theo kiểu bẻ cánh tay và kéo tay Yitzhak Rabin về phía mình.

Trong bức ảnh nổi tiếng này, cả hai người đàn ông đều đứng vững trên mặt đất và cố gắng đẩy người kia ra khỏi lãnh địa của họ. Yitzhak Rabin nắm vị trí quyền lực do đứng bên trái bức ảnh, dùng kiểu bắt tay chìa cánh tay cứng đờ và nghiêng về phía trước để ngăn Arafat bước vào không gian riêng của mình, trong khi Yasser Arafat đứng rất thẳng và cố gắng phản công bằng việc bắt tay bẻ cong cánh tay và kéo tay Yitszhak Rabin về phía ông.

Tóm tắt

Rất ít người hình dung họ sẽ gặp người khác trong cuộc hẹn đầu tiên như thế nào, mặc dù sự thật là đa số chúng ta đều biết rằng vài phút đầu của cuộc gặp mặt có thể thiết lập hoặc phá vỡ mối quan hệ. Hãy dành thời gian luyện tập các kiểu bắt tay cùng với bạn bè và đồng nghiệp, bạn sẽ có thể nhanh chóng học cách đưa ra cái bắt tay tích cực vào mọi lúc. Việc giữ lòng bàn tay thẳng đứng và cân xứng với cái nắm tay của đối phương thường được công nhận là cái bắt tay đạt độ tin cậy 10/10.

CHƯƠNG 3

ĐIỀU KỲ DIỆU CỦA NỤ CƯỜI VÀ TIẾNG CƯỜI



Điều gì làm cho biểu tượng này trở thành một trong những biểu tượng có sức lôi cuốn nhất thế giới

Bob đưa mắt nhìn chằm chằm khắp phòng rồi dán mắt vào một người phụ nữ quyến rũ có mái tóc màu nâu. Dường như cô ấy đang mỉm cười với anh. Không bỏ lỡ cơ hội, Bob nhanh chóng băng ngang qua căn phòng rồi bắt đầu trò chuyện với cô gái. Cô ta có vẻ ít nói nhưng vẫn mỉm cười với anh, vì thế Bob kiên trì bắt chuyện. Một người bạn gái của Bob ung dung đi ngang qua và nói khẽ: "Quên đi, Bob… cô ta đang nghĩ anh là một kẻ ngốc đấy!" Bob sững sờ. Nhưng người phụ nữ đó vẫn đang mỉm cười với anh cơ mà! Giống như hầu hết đàn ông, Bob đã không hiểu được hàm ý tiêu cực của nụ cười mím chặt môi và không để lộ răng của phụ nữ.

Bà tôi thường bảo, khi gặp người mới quen các cháu hãy "vui vẻ", "nở nụ cười thật tươi", và "để lộ hàm răng trắng như ngọc trai" vì theo trực giác, bà biết nụ cười sẽ gây được thiện cảm với người khác.

Vào đầu thế kỷ 19, các cuộc nghiên cứu đầu tiên về nụ cười được nhà khoa học người Pháp Guillaume Duchenne de Boulogne thực hiện bằng cách dùng xung điện và chẩn đoán điện để phân biệt nụ cười vui thích thực sự với các kiểu cười khác. Guillaume đã phân tích đầu của những người bị hành hình bằng máy chém để nghiên

cứu cơ chế hoạt động của các cơ mặt. Sau khi kéo các cơ mặt theo nhiều góc cạnh khác nhau nhằm ghi nhận những cơ nào tạo ra kiểu cười nào, ông phát hiện ra hai bộ cơ sau đây điều khiển nụ cười: *cơ lớn ở xương gò má* chạy hai bên mặt được nối với các khóe miệng và *cơ mắt*. Các cơ lớn ở xương gò má kéo miệng ra và sau đó để lộ răng và làm má nở rộng, trong khi các cơ mắt kéo ra sau, làm cho mắt híp lại và hằn lên "vết chân chim". Việc tìm hiểu những cơ này rất quan trọng bởi vì các cơ lớn ở xương gò má được điều khiển một cách có ý thức. Nói cách khác, chúng được dùng để tạo ra những nụ cười giả tạo khi con người giả vờ vui thích, cố ra vẻ thân thiện hoặc nhượng bộ. Riêng cơ mắt hoạt động độc lập với ý thức và bộc lộ những cảm xúc thật. Vì thế, nơi đầu tiên để kiểm tra sự chân thật của nụ cười là tìm những nếp nhăn ở khóe mắt.

Nụ cười tự nhiên tạo ra những nếp nhăn đặc trưng quanh mắt – những người không chân thật chỉ cười bằng miệng.

Ở nụ cười vui thích, không những khóe môi bị kéo lên mà cả các cơ quanh mắt cũng thu lại, trong khi nụ cười giả tạo thì chỉ có môi mỉm cười.

Các nhà khoa học có khả năng phân biệt nụ cười chân thật và nụ cười giả tạo bằng cách ứng dụng Hệ thống ghi mã các hoạt động của gương mặt (FACS) do giáo sư Paul Ekman thuộc Đại học California và tiến sĩ Wallace V Friesen thuộc Đại học Kentucky phát triển. Vì những nụ cười chân thật được tạo ra một cách vô thức nên chúng trông rất tự nhiên. Khi bạn thấy vui thích, các dấu hiệu truyền đến phần "xử lý cảm xúc" của não, làm các cơ quan quanh miệng cử động, hai má được nâng lên, tạo ra nếp gấp mắt và làm cho lông mày hơi hạ xuống.



Nụ cười nào là giả tạo?
Nụ cười giả tạo chỉ kéo miệng ra sau, nụ cười chân thật kéo cả miệng và mắt ra sau.

Nụ cười nào là giả tạo?

Nụ cười giả tạo chỉ kéo miệng ra sau, nụ cười chân thật kéo cả miệng và mắt ra sau.

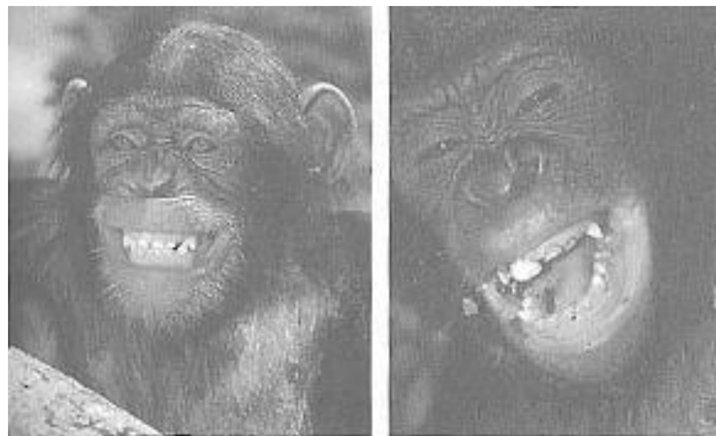
Các nhà nhiếp ảnh yêu cầu bạn nói "Cheese" bởi việc phát âm từ này giúp kéo các cơ lớn ở xương gò má ra sau. Nhưng nên nhớ rằng điều này tạo ra nụ cười giả tạo và làm cho các bức ảnh trông không thật.

"Vết chân chim" cũng có thể xuất hiện ở những nụ cười giả tạo tinh vi. Lúc này, hai gò má chụm lại làm cho đôi mắt hơi khép lại và nụ cười trông như thật. Tuy nhiên, vẫn có những dấu hiệu để nhận biết nụ cười này với nụ cười chân thật, phần thịt giữa lông mày và mí mắt – tức là nếp che mắt – di chuyển xuống và đuôi lông mày hơi hạ thấp.

Mỉm cười là dấu hiệu phục tùng

Mỉm cười là cười thành tiếng thường được xem là dấu hiệu cho biết người nào đó đang vui. Khi chào đời chúng ta khóc, rồi bắt đầu mỉm cười lúc 5 tuần tuổi và biết cười thành tiếng vào giữa tháng thứ 4 và thứ 5. Trẻ con nhanh chóng nhận ra rằng, khóc thu hút sự chú ý của chúng ta và cười giữ chúng ta ở lại với chúng. Một cuộc nghiên cứu gần đây với loài tinh tinh – loài động vật linh trưởng gần con người nhất – cho thấy, nụ cười còn phục vụ cho một mục đích sâu xa hơn.

Để tỏ thái độ hung hăng , tinh tinh nhe răng nanh hàm dưới, cảnh báo rằng chúng có thể cắn. Ngay cả con người cũng thực hiện điệu bộ đó khi họ trở nên hung hăng bằng cách hạ thấp hoặc đưa môi dưới ra phía trước, bởi vì chức năng chủ yếu của môi dưới là làm vỏ bọc giấu hàm răng dưới. Con tinh tinh có hai kiểu cười: đầu tiên gương mặt nhượng bộ dùng để thể hiện sự phục tùng đối với người thống trị. Trong kiểu cười này – được gọi là "gương mặt sợ hãi" – miệng của tinh tinh mở ra, để lộ hàm răng dưới, các khóe miệng bị kéo ra sau và hạ xuống giống như điệu cười của con người.



"Gương mặt sợ hãi" (hình bên trái) và "gương mặt khôi hài" của động vật linh trưởng

Kiểu cười kia là "khuôn mặt khôi hài". Răng nhe ra, các khóe miệng, khóe mắt bị kéo xếch lên và tạo âm thanh tương tự như tiếng cười của con người. Trong cả hai trường hợp, nụ cười đều được dùng làm điệu bộ phục tùng. Nụ cười thứ nhất diễn tả: "Tôi không phải là mối đe dọa vì bạn thấy đấy, tôi chẳng khác nào một đứa trẻ tinh nghịch". Ảnh trên bên trái là khuôn mặt tinh tinh khi lo lắng hoặc sợ bị tấn công hay gây thương tích. Lúc này, cơ xương gò má của nó kéo các khóe miệng ra sau theo đường nằm ngang hoặc hướng xuống và các cơ ở mắt không di chuyển. Một người suýt bị xe buýt đụng phải trên đường cũng có nụ cười lo lắng như thế. Bởi vì nó là phản ứng sợ hãi, họ gượng cười rồi nói: "Chà… tôi suýt chết đấy!".

Nụ cười của con người cũng có từng mục đích như các loài động vật linh trưởng. Nụ cười báo hiệu cho người khác biết rằng bạn không đáng sợ và yêu cầu họ

chấp nhận bạn ở bình diện cá nhân. Việc thiếu vắng nụ cười giải thích tại sao nhiều nhân vật có tính cách thống trị như Vladimir Putin, James Cagney, Clin Eastwood, Margaret Thatcher, Charles Bronson dường như lúc nào cũng trông như đang cáu bẳn hoặc hung hăng – đơn giản là vì họ không muốn trông có vẻ mềm yếu.



Vui vẻ, phục tùng hay sắp xé xác bạn?

Các nghiên cứu trong phòng xử án cho thấy người nói lời xin lỗi kèm theo nụ cười sẽ nhận được hình phạt nhẹ hơn so với người không cười. Vì vậy, những lời bà dạy rất đúng đắn!

Tại sao nụ cười dễ lan truyền?

Điều đáng chú ý về nụ cười là khi bạn mỉm cười với ai đó thì nụ cười ấy sẽ khiến họ mỉm cười đáp lại bạn, thậm chí khi cả hai bên cùng cười giả tạo.

Cuộc thử nghiệm do giáo sư Ufl Dimberg thuộc trường Đại học Uppsala, Thụy Điển tiến hành đã cho thấy, suy nghĩ tiềm thức của con người trực tiếp điều khiển các cơ mặt. Bằng cách sử dụng thiết bị thu thập tín hiệu điện từ các sợi động cơ, ông đã phân tích hoạt động của cơ mặt ở 120 người tình nguyện khi họ xem những bức ảnh chụp các gương mặt vui vẻ và giận dữ. Những người này được yêu cầu phản ứng lại những gì nhìn thấy bằng cách tạo ra gương mặt khó chịu, mỉm cười hoặc bình thản. Đôi khi, họ được yêu cầu cố gắng tạo ra vẻ mặt đối lập với hình ảnh họ nhìn thấy – mỉm cười với những bức ảnh cau mày hay ngược lại. Kết quả cho thấy những người tham gia không kiểm soát được hoàn toàn các cơ trên mặt. Với bức ảnh chụp một

người giận dữ, yêu cầu họ cau mày đáp trả thì dễ những khiến họ cười lại rất khó. Cho dù những người tình nguyện cố kiểm soát các phản ứng tự nhiên của họ nhưng sự co giật của các cơ trên mặt đã cho thấy họ đang *lặp lại y hệt* những biểu hiện/nét mặt mà họ nhìn thấy, ngay cả khi họ cố làm khác đi.

Giáo sư Ruth Campell thuộc trường University College London tin rằng có một "nơ-ron phản chiếu" trong bộ não kích hoạt các bộ phận biết nhận biết các gương mặt, biểu hiện hay nét mặt, đồng thời tạo ra hiệu ứng phản chiếu tức thì. Nói cách khác, cho dù có nhận ra hay không thì chúng ra cũng tự động sao chép những biểu hiện trên gương mặt mà chúng ra nhìn thấy.

Đây chính là lý do tại sao mỉm cười thường xuyên là yếu tố quan trọng cần có trong kho ngôn ngữ cơ thể của bạn, ngay cả khi bạn không muốn. Việc bạn mỉm cười ảnh hưởng trực tiếp đến thái độ của người khác và cách họ đáp lại.

Khoa học đã chứng minh rằng bạn cười càng nhiều thì người khác càng có phản ứng tích cực hơn đối với bạn.

Trong hơn 30 năm nghiên cứu quy trình mua bán và thương lượng, chúng tôi đã phát hiện ra rằng mỉm cười vào thời điểm thích hợp, chẳng hạn như trong giai đoạn thăm dò ban đầu của cuộc thương lượng sẽ tạo ra phản ứng tích cực từ cả hai phía. Điều đó sẽ đem lại những kết quả mỹ mãn giúp đạt được doanh số bán hàng cao hơn.

Nụ cười đánh lừa bộ não như thế nào?



Bạn có nhận ra nam diễn viên này không?

Khả năng giải mã nụ cười có vẻ như đã được "cài đặt" sẵn bên trong bộ não và trở thành một công cụ hỗ trợ có tính sống còn của con người. Bởi vì về cơ bản, mỉm cười là một dấu hiệu phục tùng, nó giúp người ta nhận ra người lạ đang tiếp cận có thái độ thân thiện hay hung hăng. Vào thời xa xưa, những người không được trang bị khả năng nhận biết này đều bị tiêu diệt.

Khi nhìn bức ảnh ở trên, bạn có thể sẽ nhận ra đây là nam diễn viên Hugh Grant. Lúc được yêu cầu miêu tả những cảm xúc của nam tài tử này, đa số mọi người đều cho rằng anh ta đang thoải mái và vui vẻ bởi vì rõ ràng gương mặt trong ảnh đang mỉm cười. Nhưng lúc quay ngược bức ảnh theo đúng hướng, người ta lại thấy hoàn toàn khác.



Chúng tôi đã cắt dán mắt và nụ cười của Grant để tạo ra gương mặt dễ sợ này. Nhưng bạn thấy đấy, bộ não của bạn không những có thể nhận biết nụ cười ngay cả khi gương mặt bị đảo lộn mà còn có khả năng phân biết nó với các bộ phận khác trên gương mặt. Điều đó chứng tỏ nụ cười có tác động mạnh mẽ tới chúng ta.

Tập cười giả tạo

Như chúng tôi đã nói, đa số mọi người không thể phân biết một cách có ý thức nụ cười giả tạo với nụ cười chân thật. Hầu hết chúng ra đều hài lòng nếu ai đó mỉm cười với chúng ta – bất kể là chân thật hay giả tạo. Vì nụ cười làm tiêu tan hết ngờ vực nên nhiều người quan niệm một cách sai lầm rằng đó là điệu bộ ưa thích của những người nói dối. Cuộc nghiên cứu của Paul Ekman cho thấy khi người ta cố ý nói dối thì hầu hết mọi người, đặc biệt là đàn ông, sẽ mỉm cười ít hơn mọi khi, do họ nhận thấy

việc mỉm cười thường được gán với lời nói dối. Nụ cười của người nói dối xuất hiện nhanh hơn nụ cười chân thật và giữ lâu hơn, như thể họ đang đeo mặt nạ.

Ở nụ cười giả tạo, một bên gương mặt dường như cử động mạnh hơn bên kia, vì cả hai bên não đều cố làm cho nụ cười có vẻ chân thật. Nửa vỏ não chuyên về các biểu hiện trên gương mặt nằm ở bán cầu não phải gửi các tín hiệu đến nửa trái cơ thể. Kết quả, những cảm xúc giả tạo trên gương mặt được thể hiện ở phía bên trái nhiều hơn bên phải. Trong nụ cười chân thật, do cả hai bán cầu não điều khiển hai bên gương mặt nên chúng hoạt động đồng bộ.



Khi người ta nói dối, phía bên trái của nụ cười thường được thể hiện nhiều hơn bên phải.

Những kẻ buôn lậu ít mỉm cười hơn

Vào năm 1986, Cục Hải quan Úc nhờ chúng tôi đưa ra một chương trình nhằm làm răng các vụ bắt giữ hàng lậu và ma túy nhập lậu vào Úc. Cho đến lúc đó, các nhân viên thực thi pháp luật cẫn cho rằng những người đang nói dối hoặc đang chịu áp lực cười nhiều hơn. Sau khi phân tích một bộ phim về những người yêu cầu được nói dối, chúng tôi thấy điều ngược lại. Khi người ta nói dối, họ mỉm cười ít hơn hoặc gần như không mỉm cười, bất kể thuộc nền văn hóa nào. Ngược lại, những người vô tội và nói thật tăng tần số mỉm cười khi họ thành thực. Vì mỉm cười có nguồn gốc từ sự phục tùng nên những người vô tội cố gắng xoa dịu những người buộc tội họ, trong khi những người nói dối chuyên nghiệp ít cười và ít bộc lộ các dấu hiệu cơ thể khác. Tương tự, khi một chiếc xe cảnh sát dừng kế bên xe bạn tại giao lộ, cho dù bạn không phạm luật thì sự hiện diện của cảnh sát cũng đủ khiến bạn có cảm giác mình đã phạm

luật nên bạn bắt đầu mỉm cười. Điều này cho thấy điệu cười giả tạo là điệu bộ có ý thức, do vậy, cần phải xem xét nó trong ngữ cảnh xuất hiện.

Năm điệu cười phổ biến

Đây là phần tóm tắt và phân tích 5 điệu cười phổ biến mà rất có thể bạn nhìn thấy mỗi ngày:

1. Nụ cười mím chặt môi

Đây là điệu bộ hai môi khép chặt kéo dài ra hai bên gương mặt theo một đường thẳng và không để lộ răng. Kiểu cười này truyền tải một thông điệp rằng người cười đang có một bí mật hoặc đang giữ kín một ý kiến, thái độ và họ sẽ không chia sẻ với bạn. Đây cũng là điệu cười ưa thích của những phụ nữ không muốn để lộ rằng họ không thích ai đó. Rõ ràng các phụ nữ khác đều hiểu đó là dấu hiệu từ chối nhưng đa số đàn ông lại không hiểu điều này.



Nụ cười mím chặt môi cho thấy cô ấy có một bí mật và sẽ không chia sẻ bí mật đó với bạn

Chẳng hạn một phụ nữ có thể nói về một phụ nữ khác kiểu như: "Cô ta là một người rất có năng lực, biết rõ mình muốn gì" rồi cười mím chặt môi, chứ không bộc lộ suy nghĩ thật sự của mình rằng: "Tôi nghĩ cô nàng là một ả chảnh chọe hung hăng!" *Nụ cười mím chặt môi* cũng thường xuất hiện trên những tờ tạp chí đăng hình các doanh nhân thành công với thông điệp là: "Tôi có những bí quyết thành công và các bạn phải cố đoán xem đó là những bí quyết gì." Trong nhiều cuộc phỏng vấn, đàn ông có khuynh hướng đề cập về những nguyên tắc khi thành công nhưng hiếm khi tiết lộ chi tiết chính xác rằng họ đã thành công như thế nào. Ngược lại, người ra luôn nhìn thấy Richard Branson hãnh diện mỉm cười thật tươi, để lộ răng và sẵn lòng giải thích chính xác về sự thành công của ông ta. Nhưng nói cho cùng, đa số mọi người thường không làm như thế!

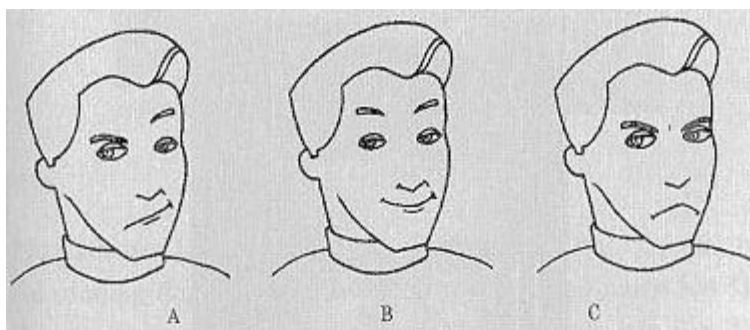


Ông bà Tony và Chene Blair "cười mím chặt môi"
trong lần bà Chene mang thai gần nhất.

Ông bà Tony và Chene Blair "cười mím chặt môi"
trong lần bà Chene mang thai gần nhất.

2. Nụ cười méo xệch

Nụ cười này thể hiện những cảm xúc trái ngược ở một bên gương mặt. Trong hình A bên dưới, não phải nâng lông mày bên trái, các cơ xương ở gò má trái và cả gò má trái lên để tạo ra một kiểu cười ở phía trái gương mặt. Trong khi đó, não trái lại kéo chính xác cơ này ở phía trên bên phải xuống để tạo ra cái cau mày giận dữ. Khi bạn đặt gương nghiêng một góc 90^o ở giữa tranh minh họa A để phản chiếu mỗi bên gương mặt, bạn sẽ nhìn thấy hai gương mặt hoàn toàn khác nhau với những cảm xúc trái ngược. Hình phản chiếu nửa bên phải gương mặt (bức ảnh A) để lộ bức ảnh B có nụ cười toe toét, trong khi hình phản chiếu nửa bên trái gương mặt (bức ảnh C) để lộ cái cau mày giận giữ.

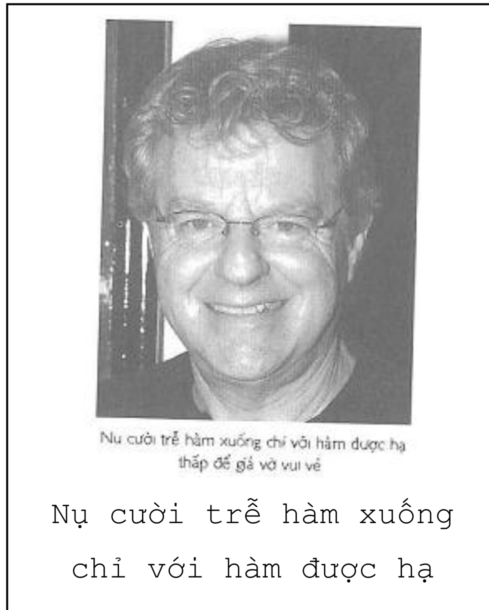


Nụ cười méo xệch này là dấu ấn riêng biệt của văn hóa phương Tây và đó là nụ cười cố ý. Thông điệp duy nhất mà nó chuyển tải chính là sự mỉa mai.

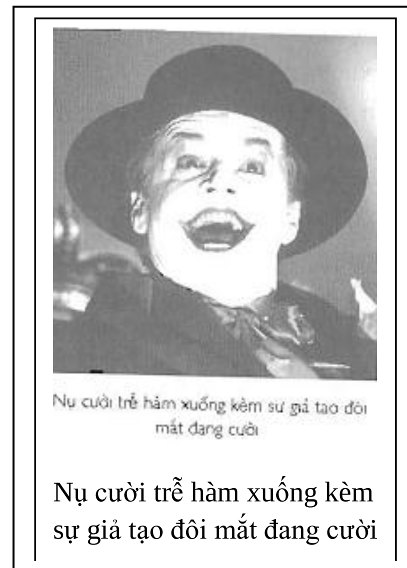
3. Nụ cười trễ hàm xuống

Đây là nụ cười được tập luyện. Khi cười, hàm dưới được hạ xuống tạo cảm giác như đang cười hoặc bông đùa. Đây là nụ cười ưa thích của nhân vật Joker trong phim

Batman, Tổng thống Bill Clinton và nam diễn viên Hugh Grant. Họ dùng kiểu cười này để tạo những phản ứng vui vẻ nơi khán giả hoặc để giành được nhiều phiếu bầu hơn.



Nụ cười trễ hàm xuống chỉ với hàm được hạ



Nụ cười trễ hàm xuống kèm sự giả tạo đôi mắt đang cười

4. Nụ cười nhìn nghiêng và mắt hướng lên

Đầu hướng xuống và nhìn nghiêng trong khi mắt hướng lên với nụ cười mím chặt môi, người mỉm cười mang dáng vẻ trẻ con, tinh nghịch và kín đáo. Nụ cười có vẻ e lệ này khiến đàn ông ở khắp nơi ngơ ngẩn, bởi nó đánh thức bản năng thích che chở của người đàn ông và khiến họ muốn bảo vệ, chăm sóc người phụ nữ. Đây là một trong những kiểu cười mà Công nương Diana đã sử dụng để mê hoặc trái tim của mọi người.



Nụ cười nhìn nghiêng và mắt hướng lên của Công nương Diana có tác động mạnh đến đàn ông lẫn phụ nữ

Nụ cười nhìn nghiêng và mắt hướng lên của Công nương Diana có tác động mạnh đến đàn ông lẫn phụ nữ.

Nụ cười này làm cho nam giới muốn bảo vệ bà, còn phụ nữ thì muốn giống như bà. Không có gì đáng ngạc nhiên khi đây là nụ cười quen thuộc trong kho vũ khí tán tỉnh, hấp dẫn đàn ông của phụ nữ vì dưới mắt họ, nụ cười nhìn nghiêng mắt hướng lên rất quyến rũ và ẩn chứa tín hiệu "gọi mời" mạnh mẽ. Hiện nay, Hoàng tử William cũng sử dụng kiểu cười này. Nó không những có tác dụng chiếm được tình cảm của người khác mà còn gợi họ nhớ về Công nương Diana.

5. Nụ cười toe toét của Tổng thống Mỹ George Bush

Trên mặt của Tổng thống George W Bush luôn luôn xuất hiện nụ cười tự mãn. Ray Birdwhistell đã phát hiện ra rằng việc mỉm cười rất phổ biến trong tầng lớp trung lưu ở Atlanta, Louisville, Memphis, Nashville và Texas. Người Texas mỉm cười nhiều hơn phần lớn những người Mỹ khác đến nỗi mà ở đây, nếu người nào không mỉm cười thì có thể sẽ bị thắc mắc là có phải anh ta "đang tức giận về điều gì đó" hay không. Tổng thống Bush cũng là người Texas. Không như ở New York, một người mỉm cười có thể sẽ bị hỏi là: "Có chuyện gì mà vui thế?" Tổng thống Jimmy Carter cũng là người miền Nam nên ông mỉm cười suốt. Điều này từng khiến người miền Bắc lo lắng vì sợ rằng ông biết điều gì đó mà họ không biết.

Hãy luôn mỉm cười. Mọi người sẽ tự hỏi là bạn đang có chuyện gì vui vẻ.

Tại sao tiếng cười là liều thuốc bổ?

Tương tự nụ cười, khi tiếng cười được tạo thành như một phần bản chất cố hữu trong con người bạn, nó sẽ lôi cuốn bạn bè, cải thiện sức khỏe và kéo dài cuộc sống. Khi chúng ta cười thành tiếng, mọi cơ quan trong cơ thể đều nhận được ảnh hưởng tích cực. Chúng ta thở nhanh hơn, cơ hoành, cổ, dạ dày, mặt, vai được vận động. Không chỉ thế, tiếng cười còn làm tăng lượng oxy trong máu., giúp phục hồi, cải thiện sự tuần hoàn máu và làm giãn các mạch máu trên bề mặt da. Đó chính là lý do tại sao người ta đỏ mặt khi cười thành tiếng. Ngoài ra tiếng cười cũng có thể làm giảm nhịp tim, nở động mạch, kích thích sự ngon miệng và đốt cháy calori.

Nhà thần kinh học Henri Rubenstein phát hiện ra rằng một phút cười liên tục có thể tạo đến 45 phút thoải mái sau đó. Giáo sư William Fry thuộc trường Đại học Stanford cho biết, 100 tiếng cười sẽ cung cấp cho cơ thể bạn một bài tập aerobic tương đương với 10 phút tập trên máy tập đa năng. Đây là lý do tại sao tiếng cười sảng khoái rất tốt cho bạn xét theo quan điểm y học.

Càng lớn tuổi, chúng ta càng nghiêm nghị hơn với cuộc sống. Người lớn cười trung bình 15 lần một ngày; còn những đứa trẻ chưa đến tuổi đi học cười trung bình 400 lần một ngày.

Tại sao bạn nên coi trọng tiếng cười?

Nghiên cứu cho thấy cười thành tiếng hay mỉm cười ngay cả khi tâm trạng không được vui đều làm tăng các xung điện ở "vùng vui vẻ" thuộc bán cầu não trái. Trong một cuộc nghiên cứu về tiếng cười, giáo sư tâm lý và tâm thần học Richard Davidson thuộc trường Đại học Wiscosin ở Madison đã gài máy ghi điện não (EEG) vào những người tham gia nghiên cứu để đo hoạt động sóng não, rồi cho họ xem những bộ phim hài. Khi họ mỉm cười, "vùng vui vẻ" của họ rung loạn xạ. Ông đã chứng minh được rằng việc cố ý tạo ra nụ cười và tiếng cười làm cho hoạt động não tiến đến trạng thái vui vẻ.

Giáo sư tâm lý Arnie Cann thuộc Đại học Bắc Carolina đã khám phá rằng sự hài hước có tác động tích cực đến việc giảm căng thẳng. Giáo sư Cann đã tiến hành cuộc

thử nghiệm với những người có triệu chứng tiền trầm cảm bằng cách chia họ ra làm 2 nhóm và cho xem video trong hơn 3 tuần. Kết quả, nhóm xem băng hài có sự cải thiện về tình trạng bệnh nhiều hơn nhóm xem băng không hài. Ngoài ra ông còn phát hiện ra rằng những người có vết loét cơ thể cau mày nhiều hơn những người không có. Nếu bắt gặp tình trạng cau mày, bạn hãy tập đặt tay lên trán khi nói chuyện để tránh tình trạng này.

Tại sao chúng ta vừa cười vừa nói, nhưng con tinh tinh thì không?

Giáo sư tâm lý Robert Provine thuộc trường Đại học Maryland, thành phố Baltimore phát hiện tiếng cười của con người khác với tiếng cười của người anh em họ của chúng ra thuộc họ linh trưởng. Tinh tinh cười như đang hổn hển với chỉ một âm thanh được phát ra mỗi khi thở ra hay hít vào. Tỷ lệ 1-1 giữa chu kỳ hít thở và phát âm khiến đa số các động vật này không thể nói được. Khi con người bắt đầu đi thẳng lưng, phần thân trên thoát khỏi việc gánh chịu sức nặng của cơ thể, điều này cho phép con người điều chỉnh hơi thở tốt hơn. Kết quả là chúng ta không những ngăn được việc thở ra như tinh tinh mà còn điều chỉnh hơi thở để phát ra tiếng nói và tiếng cười. Tinh tinh cũng có thể có khái niệm về ngôn ngữ nhưng không thể phát ra từ ngữ. Có thể nói, nhờ đi thẳng lưng nên con người dễ dàng hơn trong việc tạo ra âm thanh, bao gồm cả tiếng nói lẫn tiếng cười.

Liệu pháp tiếng cười

Tiếng cười kích thích "chất giảm đau tự nhiên" và "chất làm tăng hưng phấn", được gọi là endorphin, giúp giải tỏa căng thẳng, phục hồi cơ thể. Khi Norman Cousins được chẩn đoán mắc chứng bệnh cứng khớp, một dạng suy nhược cơ thể, bác sĩ nói với ông rằng bệnh tình của ông vô phương cứu chữa và ông sẽ phải sống trong đau đớn cho đến chết. Cousins bèn thuê một phòng ở khách sạn và thuê tất cả những phim ông ta tìm thấy như *Airplane* và *The Three Stooges* của nhóm hài The Marx Brother,..v.v rồi xem đi xem lại chúng, cười thật nhiều và thật to. Sáu tháng sau khi ông tự điều trị bằng liệu pháp tiếng cười, các bác sĩ vô cùng ngạc nhiên khi phát hiện căn bệnh của ông đã biến mất. Ông đã hoàn toàn khỏe mạnh! Kết quả đáng ngạc nhiên này dẫn đến sự ra đời cuốn sách *Anatomy of an Illness (Giải phẫu một căn bệnh)* của

Cousins và vai trò của chất endorphin bắt đầu được nghiên cứu trên quy mô lớn. Endorphin là chất tiết ra từ não khi chúng ta cười. Nó có thành phần hóa học tương tự như morphin hay heroin và có tác dụng an thần đối với cơ thể, đồng thời tăng cường hệ miễn dịch. Điều này giải thích vì sao những người vui vẻ hiếm khi bị bệnh và đau khổ, còn những người hay than thở thì dường như lúc nào cũng có bệnh.

Hãy cười cho đến lúc không còn cười được nữa

Theo quan điểm tâm lý học và sinh lý học, tiếng cười và tiếng khóc có quan hệ mật thiết với nhau. Hãy nghĩ đến lần gần đây nhất, khi ai đó kể cho bạn nghe một câu chuyện dài làm bạn cười đau ruột và gần như không kiểm soát được bản thân. Bạn cảm thấy thế nào sau đó? Bạn cảm giác tê rần toàn thân phải không? Não của bạn đã tiết ra chất endorphin đưa vào cơ thể khiến bạn có cảm giác "ngây ngất", đây chính là cái cảm giác mà người nghiện trải qua khi dùng ma túy. Những người không may gặp phải điều bất hạnh trong cuộc sống thường tìm đến ma túy và rượu bia để có được khoái cảm này. Rượu bia đè nén sự ức chế khiến người ta cười nhiều hơn, và điều này làm cho chất endorphin được tiết ra. Đây là lý do tại sao đa số những người dễ thích nghi cười nhiều hơn khi họ uống rượu, trong khi những người không vui ngày càng trở nên chán nản và thậm chí là hung dữ.

Thông thường người ta uống rượu bia và sử dụng ma túy để cố cảm nhận những điều mà người vui vẻ cảm nhận trong điều kiện bình thường.

Paul Ekman đã phát hiện ra một trong những lý do khiến chúng ta chú ý vào những người đang mỉm cười hoặc cười thành tiếng vì nụ cười và tiếng cười thật sự tác động đến hệ thần kinh độc lập của chúng ta. Chúng ta mỉm cười khi nhìn thấy gương mặt mỉm cười và điều này làm cơ thể tiết chất endorphin. Ngược lại, nếu xung quanh chúng ta toàn là những gương mặt đau khổ, ủ rũ thì có thể, chúng ta cũng sẽ phản ánh y hệt những biểu hiện trên gương mặt họ và trở nên buồn rầu, chán nản.

Làm việc trong môi trường không vui sẽ có hại cho sức khỏe của bạn.

Kết cấu của chuyện cười

Điểm quan trọng của những câu chuyện cười là tại điểm nút của câu chuyện sẽ xảy ra điều gì đó thật thảm hại hoặc đau đớn. Trên thực tế, kết thúc bất ngờ của câu

chuyện làm đầu óc chúng ta "sợ hãi", và lúc đó chúng ta cười hệt như âm thanh của một con tinh tinh đang cảnh báo với những con khác về mối nguy hiểm sắp đến. Cho dù biết rõ truyện cười thường hư cấu nhưng tiếng cười của chúng ta vẫn tiết ra chất endorphin để làm giảm căng thẳng như thể chuyện đó có thật. Trường hợp chuyện cười là chuyện thật, có thể chúng ta sẽ bật khóc, lúc này cơ thể chúng ta tiết ra chất endorphin. Tiếng khóc thường là bước nối tiếp sau một trận cười. Điều này lý giải tại sao khi gặp một chấn động lớn về tâm lý, như khi nghe tin về cái chết, người không thể chịu đựng nổi thường bắt đầu cười. Và khi đối diện với sự thật thì tiếng cười trở thành tiếng khóc.



Tiếng cười của con người có nguồn gốc từ dấu hiệu cảnh báo của động vật linh trưởng.

Tiếng cười của con người có nguồn gốc từ dấu hiệu cảnh báo của động vật linh trưởng.

Phòng cười

Vào những năm 80 của thế kỷ 20, nhiều bệnh viện ở Mỹ đã đưa ra khái niệm "phòng cười". Dựa trên trải niệm của Norman Cousins và những công trình nghiên cứu về tiếng cười của tiến sĩ Patch Adams, các bệnh viện đã dành riêng một căn phòng chứa đầy truyện cười và phim hài. Các nghệ sĩ hài và các chú hề thường xuyên tới đây. Hàng ngày, bệnh nhân được đưa đến phòng cười theo từng đợt từ 30 đến 60 phút. Kết quả thật ấn tượng! Sức khỏe của họ được cải thiện đáng kể và thời gian trung bình phải nằm viện của mỗi bệnh nhân cũng được rút ngắn lại. Nhờ có phòng cười mà các bệnh nhân dùng ít thuốc giảm đau đi, và họ trở nên dễ gần hơn. Vì vậy, có thể nói hiện nay y học rất coi trọng tiếng cười.

Cười nhiều giúp sống lâu!

Mỉm cười và cười thành tiếng là một cách giao tiếp

Robert Provine đã phát hiện rằng xác suất cười thành tiếng trong các tình huống giao tiếp nhiều gấp 30 lần so với khi cô đơn. Ông nhận thấy chỉ có 15% tiếng cười là xuất phát từ những câu nói đùa, phần còn lại liên quan đến việc thiết lập mối quan hệ. Trong cuộc nghiên cứu của Provine, lúc cô đơn, những người tham gia thường độc thoại hơn là cười. Ông đã ghi hình khi họ đang xem một video clip hài hước trong ba tình huống khác nhau: xem một mình, với người lạ cùng phái và với người bạn cùng phái.

Chỉ có 15% tiếng cười của chúng ta liên quan đến những lời nói đùa. Tiếng cười có liên quan nhiều hơn tới hoạt động giao tiếp.

Mặc dù không có sự khác biệt về mức độ hài hước mà những người tham gia cuộc nghiên cứu cảm nhận về video clip nhưng khi xem một mình, họ cười ít hơn rất nhiều so với khi xem với cùng một người khác, bất kể đó là bạn bè hay người lạ. Tần số cũng như thời gian cười trong trường hợp có người xem cùng nhiều hơn và dài hơn đáng kể so với trường hợp chỉ xem một mình. Người ta cười thường xuyên hơn trong quan hệ xã giao. Những kết quả này chứng tỏ càng giao tiếp nhiều người thì người ta sẽ càng cười thường xuyên hơn và mỗi lần cười sẽ kéo dài hơn.

Sự hài hước làm tăng doanh số

Giáo sư về ngành tiếp thị học, bà Karen Machleit thuộc Khoa Quản trị Kinh doanh trường Đại học Cincinnati phát hiện rằng nếu thêm một chút hài hước vào các mẩu quảng cáo thì doanh số bán hàng sẽ tăng lên. Bà nhận thấy sự hài hước làm gia tăng khả năng tin tưởng của khách hàng vào lời quảng cáo và người chào hàng. Chính vì thế mà mẩu quảng cáo hài hước cùng với một người nổi tiếng thường dễ được đón nhận hơn.

Miệng luôn trễ xuống

Trái với động tác kéo các khóe miệng lên để biểu lộ niềm vui sướng là việc hạ cả hai khóe miệng xuống tạo ra hình ảnh *miệng trễ xuống*. Biểu hiện này được bộc lộ ở những người đang cảm thấy không vui, buồn rầu, chán nản, tức giận hay căng thẳng.

Không may là nếu ai đó giữ những cảm xúc tiêu cực này lâu dài thì các khóe miệng sẽ bị trễ xuống mãi mãi.



Biểu hiện miệng trễ xuống có thể trở thành nét mặt vĩnh cửu.

Trực giác mách bảo chúng ta hãy tránh xa những người có điệu bộ này.

Thường xuyên trễ miệng xuống có thể làm cho người thực hiện có vẻ ngoài giống một con chó bun. Các cuộc nghiên cứu cho thấy người ta thường tránh xa, ít tiếp xúc bằng mắt và tránh né những người có biểu hiện này mỗi khi họ đi về phía chúng ta. Nếu bạn phát hiện điệu bộ miệng trễ xuống đã và đang len lỏi trong kho tàng nét mặt của bạn thì hãy tập mỉm cười thường xuyên. Điều đó không những giúp bạn tránh khỏi bộ dạng trông giống như một con chó giận dữ mà còn khiến bạn cảm thấy lạc quan hơn trong cuộc sống. Ngoài ra, cách này sẽ giúp bạn tránh làm trẻ con sợ hãi hay bị người chung quanh đánh giá là một gã khọm già quạu quọ.

Phụ nữ nên mỉm cười

Cuộc nghiên cứu của Marvin Hecht và Marianne La France thuộc trường Đại học Boston đã cho thấy, nhân viên cấp dưới mỉm cười nhiều hơn khi có mặt cấp trên hoặc những người quan trọng trong các tình huống thân mật hoặc xã giao, trong khi những người cấp trên thường chỉ mỉm cười với nhân viên cấp dưới trong các tình huống thân mật mà thôi.

Cuộc nghiên cứu này cũng cho thấy phụ nữ mỉm cười nhiều hơn nam giới trong những tình huống kinh doanh và giao tiếp. Điều này khiến phụ nữ trông có vẻ lệ thuộc hoặc yếu đuối khi chạm trán với những người đàn ông không cười. Một số người khẳng định rằng phụ nữ mỉm cười nhiều hơn là do yếu tố lịch sử khi họ bị nam giới đặt vào vị trí phụ thuộc. Nhưng các cuộc nghiên cứu khác đã phát hiện rằng vào độ 8 tuần tuổi, các bé gái mỉm cười nhiều hơn các bé trai. Vì thế, mỉm cười có thể là điệu bộ bẩm sinh chứ không phải được tiếp thu về mặt xã hội. Lời giải thích khả dĩ chấp nhận được là điệu bộ mỉm cười xuất phát từ yêu cầu cho con bú và nuôi dạy con của người phụ nữ. Điều này không có nghĩa là phụ nữ không thể có quyền hành như đàn ông, nhưng việc mỉm cười quá nhiều khiến phụ nữ trông có vẻ kém oai hơn.

Việc phụ nữ mỉm cười quá nhiều có lẽ là một điệu bộ thuộc về bản năng.

Tiến sĩ tâm lý xã hội học Nancy Henley thuộc trường Đại học California ở Los Angeles đã mô tả nụ cười của phụ nữ là "biểu hiện xoa dịu" và có khả năng làm nguôi giận những người đàn ông có quyền hơn. Nghiên cứu của bà cho thấy trong những tình huống giao tiếp, thời gian phụ nữ mỉm cười chiếm 87% trong khi đàn ông chỉ có 67%, khả năng họ cười đáp trả nụ cười của người khác phái cao hơn đến 26%. Một cuộc thử nghiệm sử dụng 15 bức ảnh của những người có gương mặt vui vẻ, buồn và không vui không buồn để 257 người tham gia đánh giá sức hấp dẫn của họ. Kết quả, phụ nữ có vẻ mặt buồn bị coi là kém hấp dẫn nhất. Bức ảnh của những phụ nữ không mỉm cười được giải mã là dấu hiệu không vui, trong khi ảnh của những người đàn ông không mỉm cười thì lại được xem là biểu hiện thống trị. Bài học dành cho phụ nữ ở đây là trong lĩnh vực kinh doanh, nên ít mỉm cười khi giao thiệp với những người đàn ông thống trị hoặc chỉ cười đáp lại tùy theo số lần mỉm cười của họ. Ngược lại, nếu đàn ông muốn gây ảnh hưởng hơn đối với phụ nữ, họ cần mỉm cười nhiều hơn trong mọi ngữ cảnh.

Tiếng cười trong tình yêu

Robert Provine phát hiện rằng trong thời gian tìm hiểu, phụ nữ cũng là người cười nhiều nhất, chứ không phải đàn ông. Tiếng cười trong những ngữ cảnh này được sử dụng như một dấu hiệu thể hiện mức độ gắn bó của cặp nam nữ trong mối quan hệ

đó. Nói đơn giản, người đàn ông làm cho người phụ nữ cười càng nhiều thì cô ấy càng thấy anh ta quyến rũ. Chính khả năng chọc cười người khác được xem là biểu hiện nam tính và phái nữ thường thích phái nam có cá tính mạnh mẽ, trong khi nam giới lại thích những phụ nữ nhu mì. Ngoài ra, Provine cũng phát hiện cấp dưới cười để xoa dịu cấp tên và cấp tên chọc cười cấp dưới – nhưng không tự chọc mình cười – là một cách để họ duy trì quyền hành của mình.

Các cuộc nghiên cứu cho thấy phụ nữ cười với những người đàn ông mà họ cảm thấy lôi cuốn, còn đàn ông bị lôi cuốn bởi những phụ nữ cười với họ.

Điều này giải thích tại sao phẩm chất có óc hài hước gần như đứng đầu danh sách những tiêu chuẩn được phụ nữ mong đợi ở người đàn ông. Khi một người phụ nữ nói: "Anh ấy thật vui tính – chúng tôi đã cười với nhau cả đêm" thì điều đó có nghĩa là cô ta đã dành cả đêm để cười và anh ta đã dành cả đêm để chọc cười cô ta!

Khi người đàn ông khen người phụ nữ có óc hài hước thì ý anh ta không phải là cô ta biết nói đùa mà là tiếng cười vì những câu nói đùa của anh ta.

Ở mức độ sâu sắc hơn, dường như đàn ông hiểu được giá trị của óc hài hước nên họ dành khá nhiều thời gian bông đùa với những người đàn ông khác nhằm nâng cao địa vị bản thân.





Đàn ông dưới cái nhìn của phụ nữ: ở bên trái là hình ảnh mà họ cảm nhận về bạn khi bạn không làm họ cười nổi, còn bên phải là hình ảnh khi bạn *làm cho* họ cười.

Nhiều đàn ông cũng trở nên bực bội nếu bị một người đàn ông khác chiếm diễn đàn và nói đùa huyên thuyên, đặc biệt là khi có mặt phụ nữ mà nhất là họ cũng đang cười. Có khả năng đàn ông sẽ nghĩ "kẻ phá bĩnh" không những là một kẻ ngốc mà còn là người chẳng có gì thú vị - bất kể sự thật là anh này đã làm cho tất cả những phụ nữ

có mặt ở đó cười phá lên. Nam giới cần hiểu đối với đa số phụ nữ, những người đàn ông hài hước trông có vẻ hấp dẫn hơn. Rất may là bạn có thể đọc sách để trở nên hài hước.

Tóm tắt

Thông thường khi bạn mỉm cười với người khác thì họ gần như luôn mỉm cười đáp lại. Điều này tạo ra những cảm xúc tích cực cho cả bạn và người đó. Các cuộc nghiên cứu chứng tỏ rằng khi bạn chú ý mỉm cười thường xuyên đến độ biến nó thành thói quen thì hầu hết các cuộc gặp mặt sẽ diễn ra suôn sẻ hơn, kéo dài hơn, mang lại kết quả lạc quan hơn và mối quan hệ được cải thiện đáng kể.

Chứng cứ cho thấy một cách thuyết phục rằng nụ cười và tiếng cười góp phần xây dựng hệ thống miễn dịch, bảo vệ cơ thể chống lại bệnh tât, làm lành các vết thương, tạo ra ý tưởng hay, dạy tốt, thu hút nhiều bạn bè hơn và kéo dài cuộc sống. Ngoài ra, sự hài hước còn giúp phục hồi cơ thể.

CHƯƠNG 4

DẤU HIỆU CỦA CÁNH TAY



Nắm hai tay che phía trước chạc chân khiến cho đàn ông có cảm giác an toàn hơn khi họ cảm thấy bị đe dọa.

Nắm tay che phía trước chạc chân khiến cho đàn ông có cảm giác an toànhơn khi học cảm thấy bị đe dọa.

Dấu hiệu rào chắn bằng cánh tay

Nấp sau rào chắn là một phản ứng bình thường mà chúng ta học được để tự vệ từ lúc nhỏ. Khi còn là trẻ con, bất cứ lúc nào cảm thấy bị đe dọa, chúng ta sẽ nấp sau những vật thể chắc chắn hơn như bàn, ghế, đồ gỗ hay bám váy mẹ. Càng lớn, hành động nấp này càng trở nên tinh tế hơn. Vào khoảng 6 tuổi, khi việc nấp sau những vật thể chắc chắn không còn được chấp nhận thì chúng ta học cách khoanh chặt cánh tay trước ngực những khi cảm thấy bị đe dọa. Điệu bộ khoanh tay có hơi khác đi vào tuổi thiếu niên, lúc này, hai cánh tay chúng ta hơi thả lỏng kết hợp với điệu bộ bắt chéo chân.

Khi lớn hơn, điệu bộ khoanh tay phát triển theo chiều hướng sao cho ít bị phát hiện nhất. Bằng cách khoanh một hoặc cả hai cánh tay trước ngực, rào chắn tự động

được hình thành để ngăn chặn những gì được chúng ta là nhận thức là có nguy cơ đe dọa hoặc những tình huống không mong muốn. Cánh tay xếp gọn gàng trước vùng ngực và vùng phổi để bảo vệ những cơ quan quan trọng khỏi bị tổn thương, vì vậy rất có thể hành động này là bẩm sinh. Loài khi và tinh tinh cũng khoanh tay để tự bảo vệ khi bị tấn công trực diện. Có một điều chắc chắn: khi ai đó có thái độ lo lắng, tiêu cực hoặc phòng thủ thì rất có thể họ sẽ khoanh chặt tay trước ngực, điều này chứng tỏ họ đang bị đe dọa.

Tại sao khoanh tay có thể có hại?

Các nghiên cứu về điệu bộ *khoanh tay* được tiến hành ở Mỹ cho thấy một số kết quả đáng lo ngại. Một nhóm tình nguyện viên được yêu cầu tham dự một lớp học mà không bắt chéo chân, không khoanh tay và ngồi ở tư thế bình thường, thoải mái. Vào cuối buổi học, tất cả học viên này được kiểm tra khả năng nhớ bài học, kiến thức về bài giảng và thái độ của họ đối với giảng viên. Nhóm tình nguyện thứ hai cũng trải qua quá trình tương tự, nhưng họ được yêu cầu khoanh chặt tay trước ngực trong suốt buổi học. Kết quả cho thấy, nhóm khoanh tay tiếp thu cũng như ghi nhớ bài giảng kém hơn 38% so với nhóm còn lại, đồng thời họ cũng có thái độ tiêu cực về bài giảng và giảng viên nhiều hơn.

Khi bạn khoanh tay, khả năng tao lòng tin của bạn giảm đi đáng kể.

Năm 1989, chúng tôi đã tiến hành những cuộc kiểm tra tương tự với 1500 đại biểu trong 6 buổi thuyết trình khác nhau và thu được các kết quả hầu như tương tự nhau. Tất cả đều cho thấy khi người nghe khoanh tay, họ không những có nhiều suy nghĩ tiêu cực về diễn giả, mà còn ít chú ý đến những gì diễn giả nói hơn. Đây là lý do tại sao ghế ngồi tại các trung tâm đào tạo nên có thanh vịn để học viên không ngồi khoanh tay.

Phải.. Nhưng tôi thấy "thoải mái"

Một số người tuyên bố là họ có thói quen khoanh tay bởi làm như vậy giúp họ cảm thấy thoải mái hơn. Thực ra, điệu bộ nào cũng đem đến cho bạn sự thoải mái khi bạn có thái độ tương ứng với nó; nghĩa là nếu bạn có thái độ tiêu cực, phòng thủ hoặc

lo lắng thì khoanh tay sẽ giúp bạn cảm thấy thoải mái, nhưng nếu bạn đang vui vẻ với bạn bè, khoanh tay sẽ sinh tâm lý bất ổn.

Hãy nhớ rằng với ngôn ngữ cơ thể, ý nghĩa của thông điệp còn phụ thuộc vào người nhận chứ không chỉ riêng người thực hiện. Có thể bạn thấy "thoải mái" khi khoanh tay, đồng thời lưng và cổ thì cứng đờ, nhưng nghiên cứu cho thấy những người khác lại khó chịu với cụm điệu bộ này. Vì vậy, lời khuyên ở đây khá rõ ràng – hãy tránh khoanh tay trong bất kỳ tình huống nào trừ phi chủ ý của bạn là để người khác thấy bnaj không đồng ý hoặc không muốn tham gia.

Có thể bạn cảm thấy thoải mái khi khoanh tay nhưng người khác sẽ nghĩ là bạn không thân thiện.

Sự khác biệt về giới tính

Cánh tay của đàn ông hơi hướng vào trong, còn cánh tay phụ nữ hơi khuỳnh ra ngoài. Sự khác biệt này cho phép đàn ông ném chính xác hơn, trong khi khuỷu tay khuỳnh ra của phụ nữ giúp tư thế ẵm em bé được rộng rãi và vững chắc hơn. Có một điều thú bị là khi ở những người đàn ông hấp dẫn, phụ nữ có khuynh hướng buông hai cánh tay rộng ra. Ngược lại, họ thường khoanh tay trước ngực khi ở gần những người đàn ông hung hăng hoặc không thú vị.



Cánh tay quay vào trong cho phép đàn ông ném chính xác; còn cánh tay của phụ nữ khuỳnh ra ngoài giúp cho việc ẵm bồng tốt hơn

Khoanh tay trước ngực

Khoanh cả hai cánh tay trước ngực nhằm tạo rào chắn giữa người thực hiện với người khác hoặc với thứ gì đó mà họ không thích. Có nhiều tư thế khoanh tay nhưng ở đây, chúng tôi chỉ bàn về những tư thế quen thuộc mà rất có thể bạn đã nhìn thấy. *Khoanh tay trước ngực* là động tác vô cùng phổ biến và thường được hiểu là tư thế tự vệ hoặc phản đối. Thông thường, người ta hay khoanh tay kiểu này khi đứng giữa những người lạ ở nơi công cộng, lúc xếp hàng tại quán ăn tự phục vụ, trong thang máy hay bất cứ nơi nào người ta cảm thấy không chắc chắn hoặc không an toàn.

Chúng tôi đã tham dự một cuộc họp của hội đồng địa phương. Ở đó, những người khai thác đất đai ngồi bên này đang tranh luận về việc đốn cây với đối thủ của họ, "những người bảo vệ cây xanh", ngồi phía bên kia. Có khoảng phân nửa số người tham dự ngồi khoanh tay lúc ngồi khoanh tay lúc khai mạc cuộc họp. Số "người bảo vệ cây xanh" khoanh tay tăng đến 90% khi những người khai thác đất đai phát biểu, và gần 100% số người khai thác đất khoanh tay khi "những người bảo vệ cây xanh" đưa ra ý kiến. Điều này chứng tỏ hầu hết người ta sẽ khoanh tay khi họ không đồng tình với những gì đang nghe. Nhiều diễn giả đã thất bại trong việc truyền tải thông điệp đến

với thính giả bởi vì họ không nhìn thấy tư thế khoanh tay của các thính giả đó. Những diễn giả giầu kinh nghiệm đều biết rằng khi điệu bộ này xuất hiện nghĩa là họ phải có một "thủ thuật mào đầu" tốt để làm cho thính giả chuyển sang tư thế cởi mở hơn, khiến họ thay đổi thái độ từ tiêu cực đến tích cực.



Kiểu khoanh tay trước ngực: người này không muốn tiếp xúc với bạn và bạn cũng chẳng màng tiếp cận anh ta

Khi nhìn thấy ai đó đang ở tư thế khoanh tay thì rất có thể, bạn đã nói điều gì đó khiến họ không đồng tình. Có tiếp tục tranh luận với người này thì cũng vô ích cho dù ngoài miệng họ nói đồng ý với bạn. Ngôn ngữ cơ thể bao giờ cũng trung thực hơn lời nói.

Một khi ai đó còn khoanh tay trước ngực thì họ vẫn giữ thái độ phản đối.

Việc bạn cần làm là tìm hiểu tại sao họ lại khoanh tay và cố làm cho họ chuyển sang tư thế sẵn sàng tiếp thu hơn. Điệu bộ khoanh tay xuất hiện khi một người có thái độ tiêu cực và chừng nào điệu bộ này vẫn còn thì thái độ đó vẫn còn tồn tại.

Giải pháp

Có một cách đơn giản nhưng hiệu quả nhằm phá vỡ tư thế khoanh tay là đưa cho người nghe thứ gì đó để họ cầm hoặc giao việc gì đó cho họ làm. Việc đưa họ cây viết, cuốn sách, tập sách quảng cáo, hàng mẫu hay bài kiểm tra viết sẽ khiến họ không khoanh tay được và phải chúi người về phía trước. Điều này buộc họ phải chuyển sang một tư thế thông thoáng hơn và vì thế thái độ của họ cũng sẽ cởi mở hơn. Yêu cầu người khác chúi người về phía trước để theo dõi phần thuyết trình bằng thiết bị nghe nhìn cũng là một biện pháp hiệu quả nhằm loại bỏ tư thế khoanh tay. Bạn cũng có thể chúi người về phía trước, lòng bàn tay ngửa lên và nói: "Tôi nhận thấy anh có điều

muốn hỏi… anh muốn biết gì?” hoặc “Ý kiến của anh ra sao?” Sau đó, bạn ngồi xuống hoặc ngả người vào thành ghế để ra hiệu là đã đến lượt họ nói. Cách sử dụng điệu bộ này ngụ ý rằng bạn muốn họ cởi mở và thẳng thắn như bạn vậy!

“Tại sao tôi lại phải cầm tất cả số bút và tập sách quảng cáo này?”, một khách hàng đã hỏi khi ông ta bắt đầu trông giống cây thông Giáng sinh được gắn các mẫu vật trang trí. Người đàm phán nói: “Lát nữa tôi sẽ giải thích.”

Các nhân viên bán hàng và người đàm phán thường được huấn luyện rằng nếu muốn đảm bảo công việc của mình được suôn sẻ thì đừng vội vàng giới thiệu sản phẩm hay đưa ra bất kỳ ý tưởng nào cho đến khi biết được lý do tại sao vị khách hàng tiềm năng lại khoanh tay. Thông thường thì người mua không bộc lộ ý kiến phản đối của họ cho nên đa số nhân viên bán hàng khó lòng biết được. Đã vậy, các nhân viên bán hàng cũng không hiểu được điệu bộ khoanh tay báo hiệu rằng người mua đang không đồng ý về điều gì đó.

Kiểu khoanh tay được gia cố

Cụm điệu bộ *khoanh tay bàn tay nắm chặt* biểu thị thái độ thù địch và phòng thủ. Nếu điệu bộ này kết hợp với nụ cười mím chặt môi hoặc nghiến răng và đỏ mặt thì có thể sẽ xảy ra một cuộc tranh cãi, thậm chí là tấn công bằng vũ lực. Cần phải có một cách tiếp cận mềm mỏng hơn để tìm hiểu nguyên nhân dẫn đến điệu bộ này nếu bạn chưa rõ lý do. Người ở hình bên dưới đang có thái độ hung hăng công kích.



Kiểu khoanh tay bàn tay nắm chặt cho thấy người này có thái độ thù địch

Kiểu khoanh tay nắm chặt hai cánh tay

Kiểu *khoanh tay nắm chặt hai cánh tay* có đặc điểm là bàn tay của người đó nắm chặt bắp tay nhằm tăng thêm sức mạnh cho bản thân và tránh không để lộ phần cơ thể phía trước. Đôi khi người ta bóp chặt cánh tay đến nỗi các ngón tay và khớp ngón tay trở nên trắng bệch vì sự tuần hoàn máu bị ngưng lại. Đây là cách an ủi bản thân theo cách tự ôm lấy mình. Chúng ta thường bắt gặp kiểu khoanh tay này trong phòng đợi khám bệnh hay tại sân bay (nhất là những người lần đầu đi máy bay). Đây là điệu bộ thể hiện thái độ tiêu cực, dồn nén cảm xúc.



Kiểu khoanh tay nắm chặt hai cánh tay:
người này cảm thấy không an toàn và không muốn mua những gì đang bán

Ở tòa án, người ta thường nhìn thấy nguyên đơn dùng tư thế khoanh chặt tay, trong khi bị đơn lại có tư thế khoanh tay nắm chặt hai cánh tay.

Sếp và nhân viên

Địa vị có thể ảnh hưởng đến điệu bộ khoanh tay. Những người cấp trên có thể chứng tỏ mình mạnh hơn bằng cách *không* khoanh tay với ý: "Tôi chẳng có gì phải sợ nên tôi không cần phòng vệ." Chẳng hạn như tại buổi lễ nọ, một công ty đã giới thiệu vị tổng giám đốc với vài nhân viên mới. Sau khi chào hỏi nhân viên đó bằng cái bắt tay có lòng bàn tay úp xuống, vị tổng giám đốc này đứng lùi ra sau, cách xa họ 1 mét và để bàn tay ra hai bên hay chắp tay sau lưng theo kiểu *bàn tay này nắm bàn tay kia* của Hoàng đế Philip (đầy quyền hành), hoặc có lúc ông ta đút một tay hay cả hai tay

vào túi quần (trung dung). Hiếm khi ông ta khoanh tay trước ngực để không bộc lộ một chút mảy may lo lắng.

Ngược lại, sau khi bắt tay với sếp, các nhân viên mới giữ tay ở tư thế khoanh tay hoàn toàn hoặc khoanh hờ do e ngại về sự hiện diện của người đứng đầu công ty. Cả tổng giám đốc lẫn nhân viên mới đều cảm thấy thoải mái với cụm điệu bộ riêng của mình, vì nó thể hiện địa vị của họ trong mối quan hệ với người kia. Nhưng nếu tổng giám đốc gặp một thanh niên trẻ tuổi, đầy triển vọng, địa vị cao và thậm chí anh ta ra vẻ anh ta cũng quan trọng như tổng giám đốc thì sao? Có khả năng là sau khi bắt tay nhau theo kiểu thống trị, người điều hành trẻ hơn sẽ khoanh hai tay với hai ngón tay cái chĩa lên.



Điệu bộ hai ngón tay cái chĩa lên: phòng thủ, nhưng anh ta vẫn nghĩ là mình khá bình tĩnh

Điệu bộ này thể hiện thái độ "bình tĩnh" và tự chủ của người thực hiện. Khi nói chuyện, anh ta chĩa hai ngón tay cái để nhấn mạnh những điều đang đề cập. Như đã nói ở phần trước, điệu bộ hai ngón tay cái chĩa lên là một cách biểu thị sự tự tin, còn hai tay khoanh lại tạo cảm giác tự vệ.

Người có tâm trạng vừa phòng thủ vừa phục tùng sẽ ngồi ở tư thế đối xứng, nghĩa là một bên cơ thể họ là hình ảnh phản chiếu của bên kia. Cơ họ căng ra và trông như thể họ đang mong chờ sự tấn công vậy. Trong khi đó, người có tâm trạng vừa phòng thủ vừa thống trị sẽ ngồi ở tư thế không đối xứng, nghĩa là hai bên cơ thể họ biểu hiện không giống nhau.

Dùng kiểu hại ngón tay cái chĩa lên

Khi bạn đang trình bày vấn đề với một ai đó mà thấy họ sử dụng điệu bộ *khoanh tay hai ngón tay cái chĩa lên* kết hợp với các điệu bộ tích cực khác ở gần cuối bài

thuyết trình thì bạn có thể thoải mái hỏi xem họ có đồng ý với bạn không. Còn trong trường hợp người nghe ngồi ở tư thế *khoanh tay bàn tay nắm chặt* cùng với bộ mặt lạnh lùng khi kết thúc bài thuyết trình thì việc tìm kiếm sự đồng tình ở họ chỉ khiến bạn rắc rối mà thôi. Tốt hơn hết là bạn nên đặt câu hỏi để tìm hiểu những ý kiến phản đối của họ. Bởi khi ai đó "từ chối" lời đề nghị của bạn thì việc làm họ đổi ý sẽ trở nên khó khăn, trừ phi bạn muốn bị người khác đánh giá là người hung hăng. Lúc này, khả năng hiểu được ngôn ngữ cơ thể sẽ cho phép bạn "nhìn thấy' quyết định từ chối của một người nào đó trước khi họ nói ra, đồng thời nó cũng cho bạn thời gian để áp dụng các giải pháp thay thế.

Khi bạn có thể nhìn thấy lời "từ chối" của người khác trước khi họ nói ra thì bạn có thể thử cách tiếp cận khác.

Những người mang vũ khí hoặc mặc áo giáp ít khi sử dụng điệu bộ khoanh tay vì vũ khí hoặc áo giáp đã đủ bảo vệ cơ thể họ. Chẳng hạn, hiếm khi các nhân viên cảnh sát mang súng khoanh tay trừ phi họ đứng gác. Thông thường, họ dùng tư thế nắm chặt tay lại để cảnh báo một cách rõ ràng rằng không ai được phép xâm phạm khu vực họ canh gác.

Tự ôm lấy mình

Lúc còn nhỏ, chúng ra được cha mẹ hoặc bảo mẫu ôm ấp, vỗ về khi phải đối mặt với tình huống khó khăn, căng thẳng. Khi lớn lên, chúng ta thường cố tạo lại cảm giác được vỗ về như thuở bé khi nhận thấy mình rơi vào tình huống căng thẳng. Nếu dùng điệu bộ khoanh cả hai tay thì mọi người có thể biết chúng ta đang lo sợ, do đó, người phụ nữ thường thay thế bằng một phiên bản tinh tế hơn – *khoanh tay bằng một cánh tay*, nghĩa là một cánh tay đưa ngang qua cơ thể để nắm hoặc chạm vào cánh tay kia và tạo thành rào chắn, như thể đang tự ôm lấy mình. Kiểu rào chắn bằng một cánh tay thường xuất hiện trong các cuộc gặp mặt, nơi mà người ta cảm thấy lạc lõng giữa đám đông hoặc thiếu tự tin. Bất kỳ phụ nữ nào dùng tư thế này cũng thường quả quyết rằng mình đang "ổn thôi".



Tự nắm tay mình như mẹ đã
từng nắm tay ta khi còn bé

Kiểu rào chắn bằng một cánh tay ở đàn ông được gọi là kiểu *tự nắm tay của mình*. Đây là điệu bộ thường được họ sử dụng khi đứng trước đám đông để nhận phần thưởng hoặc phát biểu. Điệu bộ này còn có tên là *tư thế khóa kéo bị hư*. Nó giúp cho người đàn ông cảm thấy an toàn bởi vì anh ta có thể bảo vệ "của quý" của mình, đồng thời tránh được đòn hiểm từ phía trước.



Tư thế khóa kéo bị hư

Đây cũng là tư thế quen thuộc của đàn ông khi đứng xếp hàng tại nơi phát chẩn hay khi nhận phúc lợi xã hội. Nó để lộ cảm giác chán nản, tổn thương, trông như có ai khác đang nắm tay bạn. Đứng trước đám đông, Adolf Hitler cũng thường dùng tư thế này để che đậy cảm giác bất lực về tình dục do ông ta chỉ có một tinh hoàn.

Có thể do yêu cầu tiến hóa, cánh tay của đàn ông đã được thu ngắn lại, cho phép họ tạo ra tư thế bảo vệ này bởi vì khi con tinh tinh, loài linh trưởng gần chúng ta nhất, thực hiện tư thế giống như vậy thì tay của chúng chạm đến đầu gối.



Con người muốn che giấu những vùng mà họ nghĩ là chỗ yếu hoặc dễ bị tổn thương nhất

Người giàu có và nổi tiếng để lộ cảm giác không an toàn của họ như thế nào?

Những người phải thường xuyên phải xuất hiện trước đám đông, như các thành viên hoàng gia, chính trị gia, các nhân vật trên truyền hình và ngôi sao điện ảnh, thường không muốn khán giả phát hiện ra họ đang lo lắng hoặc thiếu tự tin. Họ thích xuất hiện trước công chúng với vẻ bình thản, tự chủ, tuy nhiên, nỗi lo lắng và sợ hãi vẫn lọt ra ngoài dưới hình thức khoanh tay ngụy tạo. Giống như điệu bộ khoanh cả hai tay, một cánh tay của họ cũng đưa ngang người hướng về phía cánh tay kia, nhưng vì khoanh tay, bàn tay ấy sẽ cầm hoặc chạm vào túi xách, vòng đeo tay, đồng hồ đeo tay, cổ tay áo sơ mi hoặc vật đang đeo trên cánh tay kia. Một lần nữa, rào chắn được hình thành, giúp họ có cảm giác an toàn.



Trước công chúng, những người

nổi tiếng cũng lo lắng như chúng ta

Ta thấy những người đàn ông mặc áo có khuy cài cổ tay thường chỉnh khuy cài khi băng qua một căn phòng hoặc sàn nhảy, nơi mà người khác có thể quan sát toàn thân họ. Đây là điệu bộ đặc trưng của Thái tử Charles, nó luôn được ông sử dụng để tự tạo cảm giác an toàn bất cứ lúc nào ông đi qua một khu vực lộ thiên, nơi mọi người hoàn toàn có thể trông thấy ông.



Điệu bộ chỉnh khuy cài cổ áo sơ mi của Thái tử Charles cho thấy ông đang cảm thấy bất an

Có thể bạn sẽ nghĩ rằng sau hơn nửa thế kỷ bị công chúng soi xét kỹ lưỡng và đối mặt với đám đông, các thành viên hoàng gia, chẳng hạn như Thái tử Charles, đã không còn cảm giác lo lắng nữa. Nhưng động tác hơi khoanh tay của ông đã tiết lộ rằng trong những tình huống tương tự, ông cũng cảm thấy không an toàn như chúng ta.



Túi xách được dùng để tạo rào chắn

Chúng ta cũng sẽ nhìn thấy một người đang lo lắng, ngượng ngùng chỉnh dây đeo đồng hồ, kiểm tra những thứ bên trong ví, siết chặt hoặc xoa hai bàn tay, nghịch nút trên cổ tay áo hay sử dụng bất kỳ điệu bộ nào để cánh tay của họ khoanh trước cơ thể. Điệu bộ ưa thích của các nhà doanh nghiệp khi cảm thấy bất an là giữ cặp hoặc tập hồ sơ trước cơ thể lúc vào cuộc họp. Những điệu bộ này không nhằm mục đích nào khác ngoài việc cố tình che đậy nỗi lo lắng. Nơi thích hợp để quan sát chúng là bất cứ nơi nào có người đi ngang qua một đám đông, ví dụ như người đàn ông băng qua sàn nhảy để mời một phụ nữ khiêu vũ hoặc ai đó lên sân khấu để nhận phần thưởng.

Khi cảm thấy ngượng ngùng hoặc không tự tin, phụ nữ thường cầm túi xách tay hay ví tiền ngụy tạo thành rào chắn. Cách này giúp họ ít bị chú ý hơn. Các thành viên hoàng gia như Công chúa Anne thường ôm bó hoa lúc trước công chúng, điệu bộ *ôm hoa hay cầm túi xách tay* cũng là điệu bộ ưa thích của nữ hoàng Elizabeth. Dĩ nhiên, bà không thể nào nhét theo thỏi son, đồ trang điểm, thẻ tín dụng và vé xem hát trong túi xách tay. Chẳng qua, chiếc túi xách như một vỏ bọc an toàn và trong một vài trường hợp là phương tiện gửi thông điệp. Những người quan sát các thành viên hoàng gia đã ghi nhận có đến 12 dấu hiệu mà nữ hoàng Elizabeth gửi cho các vệ của mình để thông báo việc khi nào bà muốn đi, dừng lại, rời khỏi nơi đó hoặc thoát khỏi một người đang quấy rầy bà.

Một trong những phiên bản tinh tế và phổ biến nhất của động tác tạo rào chắn là cầm ly hoặc tách bằng cả hai tay. Ly hoàn toàn có thể cầm bằng một tay, chẳng qua việc nâng ly bằng hai tay cho phép người thực hiện tạo được một rào chắn bằng cánh tay mà hầu như không bị ai để ý. Hầu hết mọi người đều sử dụng những dạng điệu bộ này và ít ai trong chúng ta nhận thức được rằng chúng ta đang sử dụng chúng.



Cầm chặt hoa cho thấy sự bối rối

Tạo rào chắn bằng tách cà phê

Mời một tách nước trong cuộc đàm phán là chiến thuật tuyệt vời để phán đoán xem đối phương tiếp nhận những lời để nghị của bạn như thế nào. Nơi họ đặt tách ngay sau khi uống là một dấu hiệu mách bảo rằng liệu hộ có bị thuyết phục hoặc sẵn sàng xem xét những điều bạn đang nói hay không. Nếu bạn cảm thấy do dự, nghi ngờ hoặc không đồng ý về những điều nghe thấy, họ sẽ đặt tách ở phía bên kia để tạo thành rào chắn bằng một cánh tay. Còn khi đồng tình, họ sẽ đặt tách bên cạnh biểu lộ thái độ sẵn sàng xem xét hoặc chấp nhận.



Rào chắn bằng cánh tay có ý "không đồng ý".



Người này đang sẵn sàng xem xét những ý kiến của bạn.

Ngồi tựa cùi chỏ lên tay ghế cũng là tư thế thể hiện quyền lực và chuyển tải hình tượng mạnh mẽ, ngay thẳng. Những người nhún nhường, thất bại thường thu cánh tay vào bên trong tay ghế, vì vậy hãy luôn tránh điệu bộ này trừ phi mục đích của bạn là tỏ vẻ thất bại.

Sức mạnh của cái chạm tay

Bàn tay trái chạm vào người khác trong khi bàn tay phải bắt tay họ có thể tạo ra ảnh hưởng mạnh mẽ.

Các nhà nghiên cứu thuộc trường Đại học Minnesota đã tiến hành cuộc thử nghiệm có tên là "Phép thử ở buồng điện thoại". Họ đặt một đồng xu lên gờ của buồng điện thoại rồi nấp sau gốc cây, chờ đợi ai đó không mảy may ngờ vực bước vào và nhìn thấy đồng xu. Khi điều này xảy ra, một nhà nghiên cứu tiến đến chỗ đối tượng hỏi: "Anh có tình cờ nhìn thấy đồng xu của tôi ở đây không? Tôi cần đồng xu đó để gọi một cuộc nữa." Chỉ có 23% đối tượng thừa nhận họ đã thấy đồng xu và trả lại.

Ở lần thử nghiệm thứ hai, đồng xu cũng vừa được đặt trong buồng điện thoại nhưng khi các nhà nghiên cứu lại gần các đối tượng, họ chạm nhẹ vào khuỷu tay của người đó trong khoảng 3 giây trước khi hỏi về đồng xu. Lần này, 68% số người thừa nhận có nhìn thấy nó. Trông họ có vẻ lúng túng và nói những điều đại loại như: "Tôi đã nhìn quanh để cố tìm xem tiền của ai…"

Việc chạm vào khuỷu tay một cách khéo léo có thể làm tăng cơ hội có được những gì bạn muốn gấp 3 lần.

Có 3 lý do khiến thủ thuật này có tác dụng. Thứ nhất, khuỷu tay được xem là nơi có thể phô bày và cách xa những phần kín đáo của cơ thể. Thứ hai, ở đa số các nước, việc chạm vào người lạ vốn không được chấp nhận, vì thế hành động này để lại ấn tượng. Thứ ba, việc chạm nhẹ khuỷu tay trong 3 giây đã tạo ra mối quan hệ nhất thời trong 2 người. Khi cuộc thử nghiệm này được tiến hành lại trong một chương trình truyền hình, chúng tôi phát hiện rằng tỷ lệ trả lại đồng xu thay đổi theo từng nền văn hóa. Nói rõ hơn, tỷ lệ này tùy thuộc vào tần số chạm tay vào người khác thông thường ở một nơi nào đó. Cụ thể, khi bị chạm vào khuỷu tay, 72% người Úc, 70% người Anh, 85% người Đức, 50% người Pháp và 22% người Ý đã trả lại đồng xu. Kết quả này cho thấy, ở những nơi mà hành động thường xuyên chạm tay vào người khác *không phải* là chuẩn mực văn hóa thì cái chạm tay vào khuỷu tay sẽ có tác dụng hơn. Chúng tôi đã ghi lại số lần chạm tay vào người khác khi một giờ tại các tiệm cà phê ngoài trời ở những nước mà chúng tôi thường xuyên đến thăm và nhận thấy, ở Rome có 4 lần và ở London không có lần chạm tay nào. Điều này có nghĩa nếu bạn thừa hưởng tính cách của người Anh hoặc người Đức càng nhiều thì bạn càng ít chạm vào người khác, vì vậy, việc chạm vào khuỷu tay sẽ có tác dụng hơn đối với bạn.

Nếu bạn là người gốc Đức hoặc Anh thì cái chạm tay vào người sẽ dễ dàng tác động đến bạn hơn những người khác.

Nói chung, chúng tôi đã phát hiện ra rằng khả năng phụ nữ chạm vào người cùng phái nhiều gấp 4 lần khả năng đàn ông chạm vào người cùng phái. Ở nhiều nơi, việc chạm vào *phía trên* hoặc *phía dưới* khuỷu tay của một người là không hiệu quả bằng việc chạm vào đúng khuỷu tay mà còn tạo ra tác dụng ngược. Chạm vào khuỷu tay người khác quá 3 giây cũng gây ra phản ứng tiêu cực, khi đó người bị chạm sẽ bất giác nhìn xuống bàn tay bạn để xem bạn đang định làm gì.

Cũng chạm vào tay họ

Người ta đã tiến hành một cuộc nghiên cứu khác với các thủ thư bằng cách yêu cầu họ chạm nhẹ vào bàn tay của người mượn khi đưa sách. Bên ngoài thư viện, khi người mượn sách được hỏi về ấn tượng của họ đối với cung cách phục vụ của thư viện, những người được chạm tay đã trả lời tất cả những câu hỏi và có khả năng nhớ lại tên của người thủ thư tốt hơn. Những cuộc nghiên cứu được tiến hành trong các siêu thị của Anh cho thấy, khách hàng cũng có những phản ứng tích cực tương tự nếu họ bị chạm nhẹ vào tay lúc nhận tiền thừa. Cuộc thử nghiệm này cũng đã được tiến hành ở Mỹ đối với các nữ phục vụ bàn nhận được nhiều tiền boa của khách hàng. Những nữ phục vụ đụng khuỷu tay và bàn tay vào các thực khách sẽ kiếm được tiền boa từ các thực khách nam nhiều hơn 36% so với các nữ phục vụ không đụng chạm. Còn nam phục vụ bàn thì tăng khoảng 22% số tiền kiếm được bất kể họ đụng chạm vào giới nào.

Lần tới khi bắt tay một người mới, bạn hãy giơ cánh tay trái ra, chạm nhẹ vào khuỷu tay hoặc bàn tay của họ và lặp lại tên họ để khẳng định rằng bạn đã nghe chính xác, rồi quan sát phản ứng của họ. Việc này không những làm cho họ cảm thấy mình quan trọng mà giúp bạn nhớ tên của người mới thông qua hành động nhắc lại đó.

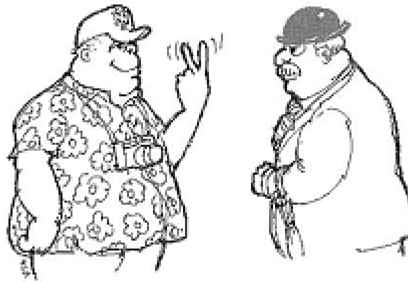
Việc chạm khuỷu tay và bàn tay - khi được thực hiện một cách tinh tế - sẽ gây sự chú ý, tăng sức thuyết phục cho lời nhận xét, nhấn mạnh một khái niện, làm tăng ảnh hưởng của bạn đến những người khác, giúp bạn nhớ nhiều hơn và tạo ấn tượng tích cực đối với mọi người.

Tóm tắt

Cho dù bạn muốn hay không thì kiểu khoanh tay trước ngực nào cũng bị cả người gửi và người nhận thông điệp cho là tiêu cực. Ngay cả khi bạn khoanh tay bởi vì bạn bị đau lưng đi nữa, thì người quan sát vẫn đánh giá bạn theo quan điểm của họ một cách vô thức. Ngay bây giờ, bạn hãy tập đừng khoanh tay và chúng tôi sẽ chỉ cho bạn những gì cần làm để tạo ra một hình ảnh tích cực và tự tin hơn.

CHƯƠNG 5

NHỮNG KHÁC BIỆT VỀ VĂN HÓA



Người Anh, người Đức hoặc người Mỹ giải thích điệu bộ này như thế nào?

Hãy hình dung bạn đang xem xét tỉ mỉ một ngôi nhà và có khả năng bạn sẽ mua nó. Bạn mở cửa phòng tắm và nhìn thấy một phụ nữ trần truồng đang ngồi trong bồn tắm. Bạn nghĩ người phụ nữ bị bạn làm cho kinh ngạc đó sẽ phản ứng ra sao? Phụ nữ Anh, Mỹ sẽ lấy một tay che ngực, còn tay kia che cơ quan sinh dục trong khi phụ nữ Thụy Điển chỉ che cơ quan sinh dục, phụ nữ Hồi giáo sẽ che mặt, phụ nữ Sumatra sẽ che đầu gối, và phụ nữ Samoa chỉ che rốn!

Lúc đó chúng tôi đang ăn bánh pizza

Lúc viết chương này, chúng tôi đang ở thành phố Venice, Ý để tham dự một hội thảo nói về những khác biệt trong văn hóa. Nếu như chưa từng đến Ý, chắc hẳn chúng tôi sẽ vô cùng kinh ngạc với những gì được trải nghiệm tại đây, Trong tất cả các nền văn hóa, mọi người đi bộ trên vỉa hè cùng với phía đường lái xe. Điều này có nghĩa nếu bạn là người Anh, Úc, Nam Phi hoặc New Zealand, bạn sẽ lái xe và đi bộ phía bên trái. Nhưng nếu làm như vậy ở Ý thì bạn sẽ liên tục bị người Ý đụng vào khi đi bộ trên vỉa hè. Đó là vì khi thấy họ đến gần, bạn sẽ né sang phía bên trái của bạn trong lúc họ lại bước về phía bên phải của họ. Ở nước ngoài, đeo kính râm là nguyên nhân số một gây ra va chạm trên vỉa hè giữa các khách bộ hành đến từ những nền văn hóa khác nhau, bởi không ai nhìn thấy mắt người kia để biết họ định đi lối nào. Nhưng đây lại là một cách hay để làm quen với những người nước ngoài mà bạn chưa biết.

Bạn hẳn cũng kinh ngạc không kém khi bắt tay chào tạm biệt một người Ý vì bạn sẽ nhận một cái hôn ở mỗi bên má.

Khi tôi ra về, người đàn ông Ý hôn cả hai bên má của tôi. Lúc đó tôi đang buộc dây giày.

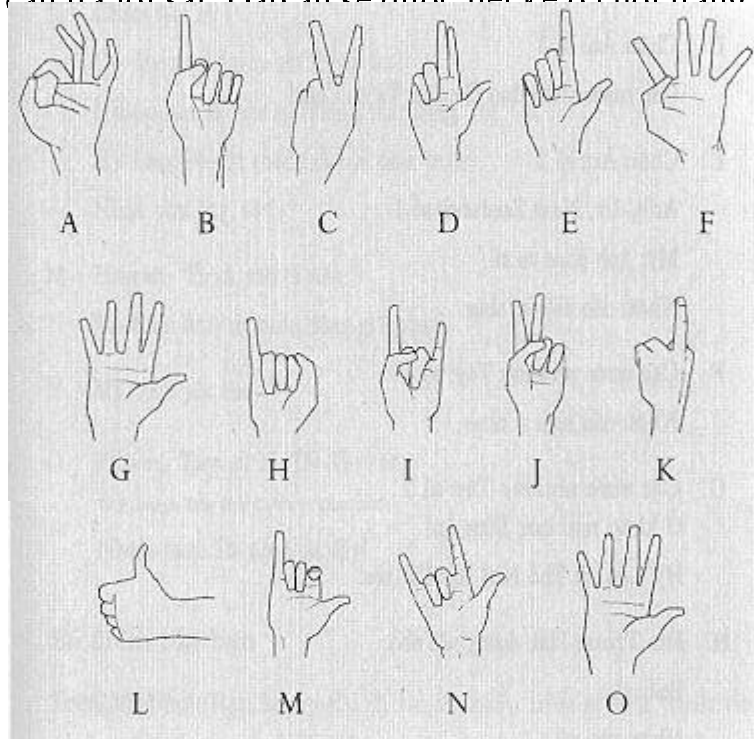
WOODY ALLEN

Khi bạn nói chuyện với người Ý bản địa, dường như họ lấn vào không gian của bạn, liên tục vồ vập, nói át tiếng bạn như thể đang la hét đầy tức giận về mọi chuyện. Nhưng những đặc điểm này là một phần trong quan hệ giao tiếp thân thiện thường ngày của họ. Không phải mọi điều đều có cùng ý nghĩa ở mọi nền văn hóa.

Làm một bài kiểm tra về văn hóa

Bạn biết gì về những khác biệt văn hóa trong ngôn ngữ cơ thể? Hãy thử giơ bàn tay thuận lên để biểu thị số 5. Giờ gì đổi thành số 2. Nếu bạn là người Anglo-Saxon, 96% khả năng bạn sẽ giơ ngón giữa và ngón trỏ lên. Nếu bạn là người châu Âu, 94% khả năng bạn sẽ giơ ngón cái và ngón trỏ lên. Người châu Âu bắt đầu đếm số 1 bằng ngón cái, số 2 bằng ngón trỏ, số 3 bằng ngón giữa, .v.v. Còn người Anglo-Saxon đếm số 1 bằng ngón trỏ, số 2 bằng ngón giữa và cuối cùng mới đếm số 5 bằng ngón cái.

Bây giờ hãy nhìn những dấu hiệu bằng tay sau đây và thử xem với mỗi dấu hiệu bạn có thể xác định được bao nhiêu nghĩa. Cho một điểm đối với câu trả lời đúng và trừ đi một điểm với câu trả lời sai. Đáp án sẽ được liệt kê ở cuối trang này.



A. Châu Âu và Bắc Mỹ: OK

Vùng Địa Trung Hải, Nga, Brazil, Thổ Nhĩ Kỳ: một khiếu trên cơ thể người (ví dụ như miệng), xâm phạm tình dục, người đồng tính nam.

Tunisia, Pháp, Bỉ: số 0, vô dụng.

Nhật Bản: tiền, đồng xu.

B. Các nước phương Tây: số 1, Xin lỗi! (để gợi sự chú ý), có Chúa làm chứng, Không! (đối với trẻ con).

C. Anh, Úc, New Zealand, Malta: Đồ chó chết!

Mỹ: Số 2.

Đức: chiến thắng.

Pháp: hòa bình.

La Mã cổ: Julius Ceasar gọi 5 cốc bia.

D. Châu Âu: số 3.

Các nước theo đạo Cơ Đốc: Tạ ơn Chúa!

E. Châu Âu: số 2.

Anh, Úc, New Zealand: số 1.

Mỹ, Anh: Phục vụ ơi!

Nhật: dấu hiệu sỉ nhục.

F. Các nước phương Tây: số 4.

Nhật: dấu hiệu sỉ nhục.

G. Các nước phương Tây: số 5.

Ở khắp mọi nơi: Dừng lại!

Hy Lạp và Thổ Nhĩ Kỳ: Cút xéo!

H. Địa Trung Hải: dương vật nhỏ.

Bali: tệ.

Nhật: phụ nữ.

Nam Mỹ: gầy.

Pháp: không lừa được tôi đâu!

I. Địa Trung Hải: Anh đang bị cắm sừng đấy!

Malta và Ý: bảo vệ chống lại cái nhìn hại người (khi chỉ thẳng).

Nam Mỹ: bảo vệ khỏi vận xấu (khi xoay tròn).

Mỹ: biểu tượng của trường Đại học Texas, đội bóng Longhorn của Texas.

J. Hy Lạp: Cút xéo!

Phương Tây: số 2.

K. La mã cổ: Đồ chó chết!

Mỹ: Mẹ mày, đồ khốn!

L. Châu Âu: số 1.

Úc: Mẹ mày! (ngón cái thẳng lên)

Nhiều nơi: đi nhờ xe (không mất tiền), tốt, OK.

Hy Lạp: Đồ chó chết! (giúi về phía trước).

Nhật: Đàn ông, số 3.

M. Hawaii: "Thoải mái đi nào".

Hà Lan: Anh có muốn uống gì không?

N. Mỹ: Anh yêu em.

O. Phương Tây: Số 10, tôi đầu hàng.

Hy Lạp: Đồ chó chết - 2 lần.

Nhiều nơi: Tôi nói thật đấy.

Số điểm của bạn

Trên 30 điểm: Bạn là người đi lại và hiểu biết nhiều, tính tình phóng khoáng, rất hòa đồng với mọi người bất kể họ ở nước nào. Mọi người rất thích bạn!

15-30 điểm: Bạn cơ bản nhận thức được bằng cách cư xử của mỗi người rất khác nhau. Nếu tập luyện chăm chỉ, bạn có thể cải thiện vốn hiểu biết hiện nay của bạn.

15 điểm hoặc ít hơn: Bạn cho là mọi người nghĩ giống bạn. Người ta không nên cấp hộ chiếu cho bạn hoặc thậm chí không cho phép bạn rời khỏi nhà. Bạn hầu như

không có khái niệm rằng những người còn lại trên thế giới này khác với bạn, thậm chí bạn nghĩ thời gian cũng như các mùa trên khắp thế giới đều giống nhau. Có thể bạn là người Mỹ!

Tại sao chúng ta đều trở thành người Mỹ?

Do ảnh hưởng sâu rộng của truyền hình và phim ảnh Mỹ nên thế hệ trẻ ở tất cả các nền văn hóa đang hấp thu một dạng ngôn ngữ cơ thể na ná như ngôn ngữ cơ thể của Bắc Mỹ. Chẳng hạn, người Úc ở độ tuổi 60 sẽ coi điệu bộ *đưa hai ngón tay lên* của người Anh là sự xúc phạm, trong khi thanh thiếu niên Úc lại biểu hiện điệu bộ đó là số 2 và coi điệu bộ *chĩa ngón giữa lên* của người Mỹ mới chính là một hình thức xúc phạm. Đa số các quốc gia ngày nay nhìn nhận điệu bộ *vòng tròn* (điệu bộ A) có nghĩa là "OK", cho dù đó không phải là cách biểu hiện truyền thống theo văn hóa của họ. Hiện nay, trẻ em ở mọi quốc gia có tivi đều đội mũ chơi bóng chày ngược ra phía sau và la hét: "Hasta la vista, baby" cho dù chúng không biết tiếng Tây Ban Nha!

Truyền hình Mỹ là lý do chủ yếu khiến những khác biệt trong ngôn ngữ cơ thể trong mỗi nền văn hóa đang dần phai nhạt.

Trong tiếng Anh, từ "toilet" cũng đang biến mất bởi vì người Bắc Mỹ, vốn những là người đi khai phá và đốn củi, rất sợ phát ngôn từ này. Người Bắc Mỹ xin đi nhờ "bathroom" có nghĩa là nhà tắm. Còn nếu xin đi nhờ "restroom", họ sẽ được đưa đến nơi có ghế ngồi thư giãn. Ở Anh, "powder room" gồm có gương soi và chậu rửa mặt, "little girls' room" thì chỉ có trong nhà trẻ, còn "comfort stations" lại được bố trí trên các xa lộ. Trong trường hợp yêu cầu "wash up" ở Bắc Mỹ, người ta sẽ vui vẻ dẫn bạn đến nhà bếp, đưa cho một chiếc khăn lau khô bát đĩa và mời bạn rửa chúng.[*]

[*Tất cả các từ tiếng Anh trong đoạn này đều liên quan đến cách nói lịch sự của người Mỹ khi họ muốn đi vệ sinh.*(ND)]

Hầu như ở mọi nơi, những vấn đề cơ bản về văn hóa đều giống nhau

Như đã thảo luận ở Chương 3, các biểu hiện trên khuôn mặt và nụ cười có cùng ý nghĩa ở khắp nơi. Giáo sư Paul Ekman ở trường Đại học California, San Fransisco, đã đưa cho những người thuộc 21 nền văn hóa khác nhau xem các bức ảnh biểu lộ trạng thái vui vẻ, tức giận, sợ hãi, đau khổ, ghê tởm và kinh ngạc. Ông phát hiện ra

rằng trong mọi trường hợp, hầu hết mọi người ở 21 nền văn hóa đều nhất trí những biểu lộ niềm vui sướng, đau khổ và ghê tởm. Đa số mọi người ở 20 nền văn hóa nhất trí về biểu hiện kinh ngạc, 19 nền văn hóa nhất trí về biểu lộ sợ hãi, và 18 nền văn hóa nhất trí về những biểu hiện tức giận. Duy chỉ có một sự khác biệt đáng kể về văn hóa là người Nhật đã miêu tả bức ảnh "sợ hãi" là "ngạc nhiên"!

Giáo sư Ekman cũng đến New Guinea để nghiên cứu nền văn hóa South Fore cùng với người Dani ở phía Tây Irian, nhãng nơi vốn bị cô lập khỏi các nền văn hóa khác trên thế giới và cũng ghi nhận được kết quả tương tự, ngoại trừ một chi tiết là những nền văn hóa này cũng giống những nền văn hóa Nhật, không thể phân biệt "sợ hãi" với "ngạc nhiên"!

Ông cũng quay lại cảnh những người thổ dân thể hiện các cảm xúc đã nêu trên khuôn mặt rồi cho người Mỹ xem. Kết quả, những người Mỹ nhận biết chính xác tất cả các biểu hiện. Điều này chứng tỏ ý nghĩa của nụ cười và nét mặt đều giống nhau ở tất cả các nền văn hóa.

Tiến sĩ Linda Camras thuộc trường Đại học DePaul, Chicago đã chứng minh được rằng các biểu hiện trên gương mặt của con người là bẩm sinh. Bà đã ghi lại các biểu cảm trên khuôn mặt của nhiều trẻ em người Mỹ và Nhật bằng cách ứng dụng Hệ thống ghi mã biểu cảm nét mặt (Oster & Rosenstein, 1991). Hệ thống này cho phép các nhà nghiên cứu ghi lại, chia tách và phân loại những biểu hiện trên gương mặt trẻ em. Và Linda Camras đã phát hiện trẻ em Nhật và trẻ em Mỹ đề biểu hiện cảm xúc giống nhau.

Từ đầu sách cho đến trang này, chúng tôi tập trung phân tích ngôn ngữ phổ biến ở hầu hết các vùng trên thế giới. Về cơ bản, những khác biệt lớn nhất về văn hóa nằm ở việc xâm phạm không gian của người nói, sự tiếp xúc bằng mắt, tần suất chạm tay hay cử chỉ xúc phạm. Khu vực có các dấu hiệu đậm tính địa phương là các tiểu vương quốc Ả-rập, một số nước châu Á và Nhật Bản. Tìm hiểu sự khác biệt về văn hóa là vấn đề không thể thâu tóm trong một chương, vì thế ở đây chúng tôi tập trung vào những điều cơ bản mà rất có thể bạn sẽ gặp khi ra nước ngoài.



Nếu một người đàn ông Saudi nắm tay một người đàn ông khác ở nơi công cộng thì đó là dấu hiệu của sự tôn trọng lẫn nhau. Nhưng ở Úc, Texas hoặc Liverpool, Anh thì đừng làm thế!

Sự khác biệt trong cách chào hỏi

Khác biệt trong cách bắt tay có thể dẫn đến những tình huống khôi hài, lúng túng khi gặp gỡ. Các đồng nghiệp người Anh, Úc, New Zealand, Đức và Mỹ thường bắt tay khi gặp mặt hay chia tay. Hầu hết những người châu Âu bắt tay nhau nhiều lần trong ngày, một số người Pháp thậm chí bắt tay đến 30 phút trong một ngày. Trong các nền văn hóa Ấn độ, châu Á và Ả-rập, người ta có thể vẫn cầm tay nhau sau khi đã ngừng bắt. Người Đức hoặc người Pháp lắc tay lên xuống thật mạnh 1-2 cái, sau đó cầm tay một lúc. Trong khi đó, người Anh lắc tay lên xuống 3-5 cái, còn người Mỹ là 5-7 cái. Quan sát những kiểu bắt tay này tại các hội nghị quốc tế rất thú vị, nhất là khi chứng kiến các đại biểu tỏ ra kinh ngạc như thế nào trước sự khác biệt về số lần lắc tay. Đối với người Mỹ, cái lắc tay lên xuống 1 lần của người Đức trông có vẻ xa cách. Còn đối với người Đức thì cách người Mỹ lắc tay liên hồi cứ như thể họ đang bơm cho một cái nệm hơi căng phồng lên vậy.

Về việc chào hỏi nhau bằng cách hôn lên má, người Scandinavia rất vui nếu được hôn 1 cái, nhưng phần lớn người Pháp lại thích hôn 2 cái hơn. Trong khi đó, người Hà Lan, Bỉ và Ả-rập thì thích hôn những 3 cái. Người Úc, New Zealand và Mỹ luôn bối rối về kiểu hôn cọ mũi khi chào hỏi nên họ lóng ngóng hôn vội 1 cái. Còn người Anh thì hoặc là tránh né cái hôn bằng cách đứng lùi lại hoặc sẽ làm bạn ngạc nhiên bởi 2 cái hôn kiểu châu Âu. Trong cuốn sách *A view from the Summit (Nhìn từ*

đỉnh núi), Edmund Hillary thuật lại rằng đi đến đỉnh Everest, ông quay về phía SherpaTenzing Norgay (*Người dẫn đường cho Edmund Hillary*) và bắt tay chúc mừng theo đúng kiểu Anh. Nhưng Norgay lại nhảy chồm lên phía trước và ôm hôn ông – kiểu chúc mừng truyền thống của người Tây Tạng.

Khi hai người ở hai nền văn hóa khác nhau gặp nhau

Khi người Ý nói chuyện, họ vung tay lên cao để giành phần nói. Cái chạm tay thân mật của họ không có gì khác hơn ngoài việc ngăn người nghe giơ tay lên và phát biểu ý kiến. Để ngắt lời họ, bạn phải nắm lấy tay họ đang vung giữa không trung và kéo chúng xuống. Nếu đem họ ra làm chuẩn thì người Đức và người Anh trông như thể bị liệt khi nói chuyện. Những người này cứ như bị mất hồn bởi họ hiếm khi có cơ hội mở lời khi chuyện trò với người Ý hay người Pháp. Mặt khác, khi nói chuyện, người Pháp dùng cẳng tay và bàn tay để diễn tả, người Ý dùng cả cánh tay lẫn cơ thể trong khi người Anh và người Đức đứng bất động.

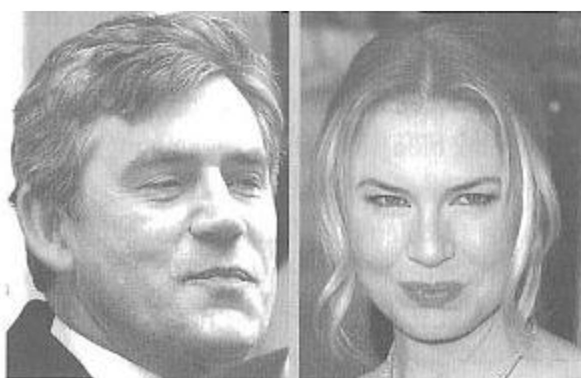
Trong thương mại quốc tế, trang phục lịch sự, những lời giới thiệu hoa mỹ và một đề xuất hay đều có thể bị hủy hoại chỉ trong chớp mắt bởi một điệu bộ nhỏ nhất, tưởng chừng như vô hại! Cuộc nghiên cứu của chúng tôi ở 42 nước cho thấy người Bắc Mỹ là người ít nhạy cảm nhất về văn hóa, người Anh đứng vị trí thứ hai. Cứ nhìn vào con số 86% người Bắc Mỹ không có hộ chiếu, chúng ta có thể kết luận họ là những người có hiểu biết kém nhất về các quy ước của ngôn ngữ cơ thể quốc tế. Ngay cả George W Bush khi trở thành Tổng thống Mỹ cũng phải xin cấp hộ chiếu để công du nước ngoài. Người Anh tuy đi đây đi đó nhiều nhưng vẫn thích người khác dùng các dấu hiệu cơ thể kiểu Anh, nói tiếng Anh, ăn cá tẩm bột và khoai tây chiên. Đa số các nền văn hóa nước ngoài không mong đợi bạn biết đến tiếng họ nhưng họ sẽ cực kỳ thán phục nếu bạn chịu bỏ thời gian học và sử dụng các quy ước ngôn ngữ cơ thể bản địa. Điều này thể hiện sự tôn trọng của bạn đối với nền văn hóa của họ.

Điệu bộ môi trên cứng đờ của người Anh

Điệu bộ *môi trên cứng đờ* liên quan đến việc mím môi nhằm hạn chế các biểu hiện của nét mặt và để lộ cảm xúc càng ít càng tốt. Người Anh dùng cách này để tạo ấn tượng là đang hoàn toàn làm chủ mọi xúc cảm. Khi Hoàng tế Phillip [*là phu quân*

của Nữ hoàng Anh Elizabeth II. Trong tiếng Anh thì Prince có thể là hoàng tử hoặc hoàng hậu, vì vậy ta vẫn thường thấy báo giới viết là Prince Phillip], Thái tử Charles, Hoàng tử Harry và William tiễn đưa linh cữu Công nương Diana vào năm 1997, họ cũng thực hiện điệu bộ này. Nhiều người trên thế giới, không phải người Anh, đã cho là họ dửng dưng trước cái chết của Công nương Diana.

Vua Henry VIII cũng nổi tiếng với điệu bộ *mím môi*. Miệng ông vốn đã nhỏ và khi mím môi để chụp ảnh, miệng ông trông càng bé hơn. Thói quen này đã dẫn đến việc miệng nhỏ được xem là dấu hiệu uy quyền ở Anh vào thế kỷ 16. Ngày nay, người Anh còn sử dụng điệu bộ mím môi khi họ cảm thấy đang bị những người ở địa vị thấp hơn để dọa dẫm. Và điệu bộ này thường đi kèm với vài cái chớp mắt liên tiếp.



Vua Henry với cái miệng nhỏ đã biến điệu bộ này trở thành một dấu hiệu của giới thượng lưu. Ngày nay, người Mỹ và người Anh vẫn còn dùng nó.

Người Nhật

Có một nơi mà hành động bắt tay, hôn và ôm hôn không trở thành thông lệ, đó là nước Nhật. Người Nhật quan niệm những đụng chạm cơ thể kể trên không đúng phép lịch sự. Thay vào đó, họ cúi chào nhau trong lần gặp gỡ đầu tiên, người có địa vị cao nhất thì cúi chào ít nhất, còn người có địa vị thấp nhất thì cúi chào nhiều hơn. Cũng trong lần gặp gỡ này, người Nhật sẽ trao đổi danh thiếp với nhau để mỗi người có thể đánh giá được địa vị của người kia và sau đó cúi chào cho thích hợp.

Khi ở Nhật, hãy đảm bảo rằng giày của bạn sạch bong và tươm tất vì mỗi lần cúi chào, người Nhật nhìn vào giày của bạn.

Khi người Nhật lắng nghe người khác nói, họ có những nụ cười, cái gật đầu và những câu chữ lịch sự mà ta sẽ không thể tìm thấy trong các ngôn ngữ khác. Họ có ý khuyến khích bạn tiếp tục câu chuyện nhưng điều này thường bị người phương Tây và người châu Âu hiểu nhầm là họ đồng ý. *Gật đầu* là một dấu hiệu rất phổ biến thay cho "yes" nhưng đối với người Bulgari, điệu bộ này có nghĩa là "no", còn đối với người Nhật, nó chỉ thuần túy thể hiện phép lịch sự. Nếu bạn nói điều gì đó mà người Nhật không tán đồng, anh ta vẫn sẽ nói "yes" – hoặc *Hai* trong tiếng Nhật – để bạn tiếp tục. Từ "yes" của người Nhật thường có nghĩa là "Yes, I heard you", chứ không phải "Yes, I agree". Chẳng hạn, nếu bạn hỏi một người Nhật rằng: "You don't agree, do you?", người đó sẽ gật đầu và trả lời "Yes". Mặc dù anh ta có thể anh ta không đồng ý. Trong ngữ cảnh tiếng Nhật, câu trả lời này có nghĩa "Yes, you are correct. I don't agree."[*cần lưu ý trong trường hợp này, người Việt cũng có khuynh hướng trả lời giống người Nhật nên thường gây hiểu lầm cho những người thuộc nền văn hóa Anh Mỹ*].

Người Nhật cũng khá sĩ diện nên họ đã phát triển cả một hệ thống quy ước để hướng câu chuyện không lâm vào thế khó xử. Vì vậy, bạn hãy tránh nói "Không" hoặc tránh đặt những câu hỏi mà câu trả lời có thể là "không". Thay vì đáp "không" thẳng thừng, người Nhật sẽ bỏ lửng "Chuyện đó khó lắm." còn khi họ nói "Chúng tôi sẽ cố gắng xem xét vấn đề này." Thì điều đó có nghĩa "Thôi, hãy quên nó đi và về nhà cho được việc."

Hỉ mũi – "Anh là đồ con lợn dơ bẩn, đáng kinh tởm!"

Người châu Âu và người phương Tây hỉ mũi vào khăn tay hoặc khăn giấy, trong khi người châu Á hay người Nhật là khạc nhổ hay khịt mũi. Bên họ kinh sợ cái hành vi mà họ cho là "đánh kinh tởm" của bên kia. Sự khác biệt căn bản về văn hóa này là hậu quả trực tiếp của việc lây lan bệnh lao trong nhiều thế kỷ qua. Ở châu Âu, bệnh lao đã có thời là căn bệnh thế kỷ như bệnh AIDS ngày nay – căn bệnh gần như vô phương cứu chữa, vì thế lúc đó chính phủ đã hướng dẫn mọi người hỉ mũi vào khăn để tránh phát tán bệnh. Đó là lý do tại sao người phương Tây phản ứng rất mạnh đối với hành vi khạc nhổ vì việc này có thể lây truyền bệnh lao ra khắp nơi. Mọi người cũng quan ngại viễn cảnh người khạc nhổ có thể truyền bệnh AIDS cho người khác!

Kiểu hỉ mũi hiện nay là kết quả của dịch lao phổi trong quá khứ.

Chú thích: Cần lưu ý rằng trong trường hợp này, người Việt cũng có khuynh hướng trả lời giống người Nhật nên thường gây hiểu lầm cho những người thuộc nền văn hóa Anh – Mỹ (ND)

Nếu như bệnh lao cũng đã xảy ra ở các nước phương Đông thì người phương Đông cũng sẽ có hành vi hỉ mũi vào khăn hệt như người phương Tây vậy. Người Nhật kinh sợ khi thấy ai đó lấy khăn tay ra hỉ mũi, rồi lại nhét chiếc khăn ấy vào túi quần, vào ví hoặc vắt lên tay áo! Người Nhật cũng khó chấp nhận phong tục của người Anh là đàn ông để khăn tay trong túi trên cùng của chiếc áo vét. Dưới mắt họ thì điều này chẳng khác nào việc thản nhiên treo lơ lửng một cuộc giấy vệ sinh trước túi áo để sẵn sàng khi hữu sự vậy. Người châu Á cho rằng – mà điều này quả là đúng – khạc nhổ ra ngoài dẫu sao cũng vệ sinh hơn khạc nhổ vào khăn, nhưng người phương Tây thì lại cho đó là một thói quen đáng kinh tởm! Điều này giải thích tại sao các cuộc họp bàn công việc giữa người phương Tây và người châu Á có nguy cơ thất bại trong trường hợp tất cả mọi người bị cảm lạnh. Vì thế, bạn đừng khó chịu khi thấy một người châu Á khạc nhổ hay khịt mũi cũng như đừng bao giờ hỉ mũi vào khăn trước mặt một người Nhật.

Ba điệu bộ phổ biến nhất trong tất cả các nền văn hóa

Chúng ta hãy xem xét những lời giải thích và ý nghĩa văn hóa của ba điệu bộ bằng tay thường gặp: điệu bộ vòng tròn, điệu bộ ngón tay cái chĩa lên và dấu hiệu hình chữ V.

1. Điệu bộ vòng tròn

Đây là điệu bộ rất được ưa thích ở Mỹ vào đầu thế kỷ 19. Vào thời kỳ này, các tờ báo bắt đầu chuộng kiểu viết tắt các chữ cái đầu ở các cụm từ thông dụng. Có nhiều ý kiến khác nhau về ý nghĩa của chữ "OK". Một số người tin rằng đó là dạng viết tắt của "all correct" (hoàn toàn đúng) nhưng thường bị viết sai thành "oll korrect", còn những người khác lại cho rằng đó là từ phản nghĩa của "knock-out" KO (đánh gục).



Điệu bộ vòng tròn mang nghĩa "OK" đối với người phương Tây, "tiền" đối với người Nhật, "số 0" đối với người Pháp và là cử chỉ xúc phạm đối với người Thổ Nhĩ Kỳ hay người Brazil.

Một giả thiết rất phổ biến khác cho rằng OK là từ viết tắt của "Old Kinderhook", nơi sinh của một vị Tổng thống Mỹ ở thế kỷ 19. Vị Tổng thống này đã lấy các chữ cái đầu trong tên quê hương mình để làm khẩu hiệu vận động. Rõ ràng là bản thân vòng tròn tượng trưng cho mẫu tự "O" trong dấu hiệu "OK". Ý nghĩa của "OK" trở nên phổ biến trong cộng đồng các nước nói tiếng Anh rồi nhanh chóng lan truyền khắp mọi nơi nhờ truyền hình và phim ảnh Mỹ. Tuy nhiên, dấu hiệu này có nguồn gốc và ý nghĩa khác nhau ở một số nơi. Chẳng hạn, ở Pháp và Bỉ, nó có nghĩa là "Zero" (số 0) hoặc "nothing". Vào buổi tối nọ tại một nhà hàng Pháp, anh nhân viên phục vụ dẫn chúng tôi đến bàn và hỏi: "Is the table OK?" Khi thấy chúng tôi ra dấu OK, anh ta đáp: "À, nếu quý vị không thích ngồi ở đây, chúng tôi sẽ tìm một bàn khác…" Anh nhân viên phục vụ đã hiểu dấu hiệu OK có nghĩa là "Zero" hay "worthless" (vô dụng). Nói cách khác, anh ta nghĩ chúng tôi có ý không thích ngồi ở bàn đó.

Dùng điệu bộ OK để khen một người Pháp nấu ăn rất tuyệt thì có thể họ sẽ tống cổ bạn ra khỏi nhà đấy.

Ở Nhật, điệu bộ "OK" có nghĩa là "money". Nếu bạn kinh doanh ở Nhật và làm dấu hiệu này với ý "Được/Đồng ý/Tốt", người Nhật có thể nghĩ là bạn đang yêu cầu họ hối lộ.

Ở một số nước Địa Trung Hải, đây là dấu hiệu biểu hiện một khiếu trên cơ thể, thường được dùng để ám chỉ những người đàn ông đồng tính. Do vậy, nếu bạn thực hiện nó với một người đàn ông Hy Lạp, có thể họ sẽ nghĩ bạn đang ám chỉ bạn hoặc họ là người đồng tính. Trong khi đó, người Thổ Nhĩ Kỳ lại cho rằng bạn gọi anh ta là "kẻ

ngốc” (arsehole). Còn ở các nước Ả-rập thì hiếm khi người ta sử dụng điệu bộ này vì nó bị coi là dấu hiệu đe dọa hoặc tục tĩu.

Vào những năm 50 của thế kỷ 20, trước khi trở thành Tổng thống, Richard Nixon đã đến thăm châu Mỹ La-tinh trong một chuyến đi đầy thiện chí nhằm cố gắng cải thiện mối quan hệ căng thẳng với người dân nơi đây. Lúc bước ra khỏi máy bay, Nixon ra dấu hiệu “OK” với đám đông đang đứng đợi và vô cùng sửng sốt khi họ bắt đầu la ó lẫn huýt sáo phản đối. Ông đã không biết rằng theo quy ước ngôn ngữ cơ thể của người bản xứ, dấu hiệu “OK” được hiểu là “You’re all a bunch of arsehole.”

Nếu bạn đi du lịch nước ngoài, nguyên tắc an toàn nhất là luôn luôn nhờ người dân địa phương chỉ cho bạn các dấu hiệu xúc phạm để tránh gặp phải những tình huống khó xử.

2. Điệu bộ ngón tay cái chĩa lên

Ở những nơi chịu ảnh hưởng mạnh của nền văn hóa Anh như Úc, Mỹ, Nam phi, Singapore và New Zealand, điệu bộ *ngón tay cái chĩa lên* có 3 nghĩa: vẫy xe đi nhờ, dấu hiệu “OK”, và khi ngón cái chĩa thẳng thì nó trở thành dấu hiệu xúc phạm, mang nghĩa “Up yours” (Đồ chó chết) hoặc “Sit on this” (mẹ mày). Ở một số nước, ví dụ như Hy Lạp, ngón cái giúi về phía trước có nghĩa là “Get stuffed” (Biến đi/xéo đi)!

Đừng bao giờ ra dấu đi nhờ xe ở Hy Lạp.

Như chúng tôi trình bày, khi người châu Âu đếm từ 1 đến 5, họ dùng điệu bộ ngón tay cái chĩa lên với nghĩa là “số 1”, ngón trỏ là “số 2”, trong khi đó, hầu hết những người nói tiếng Anh đếm “số 1” bằng ngón trỏ và “số 2” bằng ngón giữa. Trong trường hợp này, điệu bộ ngón tay cái chĩa lên sẽ tượng trưng cho “số 5”.



Điệu bộ này có thể có nghĩa là “Tốt”, “Số 1” hoặc “Đồ chó chết” tùy mỗi nơi.

Trên bàn tay, ngón cái là ngón có đa tác vụ. Nó được dùng làm dấu hiệu thể hiện sức mạnh, người ta có thể nhìn thấy nó nhô ra từ trong túi quần, áo ghi-lê hay trên ve áo. Ngoài ra, khi kết hợp với các điệu bộ khác, ngón tay cái cũng được sử dụng để thể hiện quyền lực, thượng cấp hoặc trong trường hợp ai đó cố "khống chế" (get sb under one's thumb) chúng ta. Trong thành ngữ này, người ta nhắc tới ngón tay cái vì sức mạnh tự nhiên của nó.

3. Dấu hiệu hình chữ V

Dấu hiệu này rất thông dụng ở Úc, New Zealand và Anh, mang ý nghĩa là đồ chó chết! Winston Churchill rất thích thực hiện dấu hiệu "chữ V tượng trưng cho chiến thắng" với lòng bàn tay hướng ra ngoài trong Thế chiến thứ hai. Trong khi đó, lòng bàn tay hướng vào trong bị hiểu là dấu hiệu xúc phạm.



Dấu hiệu này có nghĩa là "số 2" đối với người Mỹ, "chiến thắng" đối với người Đức và là "Đồ chó chết" đối với người Anh.

Nguồn gốc của dấu hiệu hình chữ V phát xuất từ việc các cung thủ người Anh sử dụng hai ngón tay này để bắn tên vào thời xa xưa. Khi một cung thủ thiện xạ bị bắt, sẽ là một sự sỉ nhục tột cùng nếu thay vì bị hành quyết, anh ta bị chặt mất hai ngón tay này. Do vậy, dấu hiệu dùng 2 ngón tay tạo thành hình chữ V nhanh chóng được người Anh sử dụng để khiêu chiến vì nó chứng tỏ với kẻ thù rằng: "Ta vẫn còn ngón tay bắn tên đây!"

Tuy nhiên, ở một số nước châu Âu, dấu hiệu hình chữ V với lòng bàn tay hướng vào trong vẫn mang nghĩa "chiến thắng". Vì vậy, việc một người Anh dùng dấu hiệu này để thóa mạ người Đức là "Đồ chó chết" có thể làm cho người Đức nghĩ rằng mình là người thắng cuộc! Còn tại một số nước châu Âu khác, dấu hiệu này có nghĩa là số 2,

do vậy, nếu một nhân viên pha chế rượu người châu Âu bị xúc phạm thì có khả năng, anh ta sẽ đưa cho người Anh, Mỹ hoặc Úc hai cốc bia.

Chạm tay hay không chạm tay?

Tùy thuộc vào mỗi nền văn hóa mà ai đó có cảm thấy bực mình vì bị người khác chạm vào người khi trò chuyện hay không. Chẳng hạn, người Pháp và người Ý thích đụng chạm liên tục khi nói chuyện, trong khi người Anh không hề muốn bị đụng chạm bất cứ lúc nào, trừ phi họ đang thi đấu trước hàng ngàn cổ động viên trong sân vận động. Những vận động viên ở Anh, Úc, New Zealand bắt chước kiểu ôm thân mật của những người chơi thể thao ở Nam Mỹ và châu Âu lục địa. Họ luôn ôm hôn nhau sau khi ghi bàn và tiếp tục cử chỉ thân mật này trong phòng thay đồ. Nhưng khi rời khỏi sân thì người Úc, Anh hay New Zealand lại trở về cách xử sự cố hữu: "Đừng chạm vào người tôi đấy nhé".

Người Anh chỉ chạm vào nhau trong nhà thi đấu, khi có người ghi điểm hoặc ghi bàn, sau đó họ còn ôm hôn và sờ soạng rất kỳ quặc. Nhưng hãy thử chạm vào họ trong quán rượu mà xem, bạn sẽ thấy chuyện gì xảy ra.

Tiến sĩ Ken Cooper cũng nghiên cứu tần suất chạm vào người ở nhiều nước và đã ghi nhận được kết quả về số lần chạm nhau trong một giờ như sau: Puerto Rico 180 lần, Paris 110 lần, Florida 2 lần và London không có lần va chạm nào.

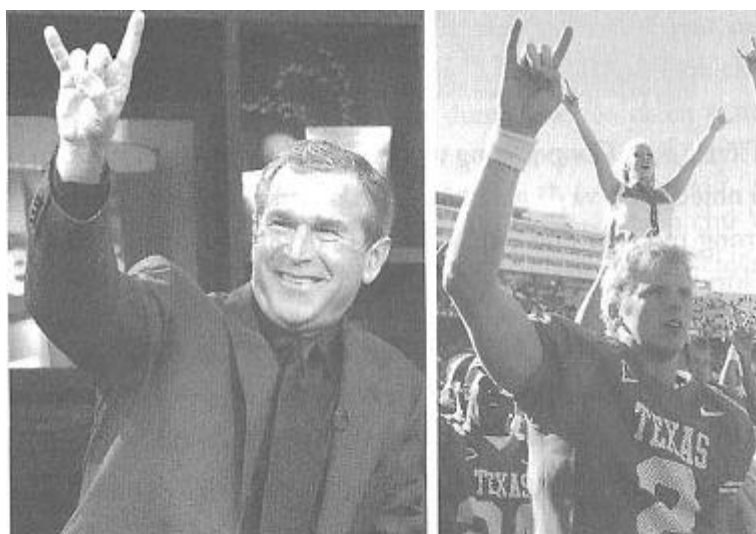
Sau đây là bảng kê những nơi chấp nhận hoặc không chấp nhận việc chạm vào người mà chúng tôi đã đúc kết từ nhiều cuộc nghiên cứu cũng như kinh nghiệm của bản thân:

Không chạm	Có chạm
Đức	Ấn Độ
Nhật	Thổ Nhĩ Kỳ
Anh	Pháp
Mỹ & Canada	Ý
Úc	Hy Lạp
New Zealand	Tây Ban Nha

Estonia	Trung Đông
Bồ Đào Nha	Một số nước châu Á
Bắc Âu	Nga
Scandinavia	

Xúc phạm nền văn hóa khác như thế nào?

Người Mỹ thường đứng đầu trong việc vô tình xúc phạm các nền văn hóa khác. Như đã nói, hầu hết người Mỹ không có hộ chiếu và họ tin là cả thế giới chẳng những nghĩ giống họ mà còn muốn được như họ. Đây là bức ảnh chụp Tổng thống George W Bush đang thực hiện điệu bộ đặc trưng của đội bóng Longhorn, Texas mà ông ủng hộ. Ngón trỏ và ngón út tượng trưng cho sừng bò và phần lớn người dân Mỹ đều nhận ra điệu bộ của môn bóng bầu dục này.



Người ta có thể bỏ tù bạn nếu sử dụng động tác cổ vũ cho môn bóng bầu dục Mỹ ở Ý

Ở Ý, điệu bộ này bị gọi là "Cuckold" (anh chồng bị cắm sừng) và được dùng để cho một người đàn ông biết rằng vợ anh ta đang ngủ với những người đàn ông khác. Vào năm 1985, năm người Mỹ bị bắt giữ ở Rome khi họ đang hân hoan nhảy múa và dùng điệu bộ này bên ngoài Tòa thánh Vatican sau khi nghe tin về một trận thắng quan

trọng của đội bóng Longhorn ở tận bên Mỹ. Rõ ràng, Đức Giáo hoàng không hề đánh giá cao điệu bộ đó!

TÓM TẮT

Người ta giao dịch làm ăn với những người làm họ cảm thấy thoải mái và điều này sẽ tạo ra mối quan hệ chân thành, lịch sự giữa đôi bên. Khi ra nước ngoài, hãy chú ý hạn chế sử dụng ngôn ngữ cơ thể của bạn cho đến khi bạn có cơ hội quan sát người dân bản xứ. Một cách đơn giản để học và hiểu những khác biệt về văn hóa của ngôn ngữ cơ thể là thu băng nhiều bộ phim nước ngoài và xem lại mà không mở tiếng, cũng đừng đọc phụ đề. Hãy cố nắm bắt những gì đang xảy ra, sau đó xem lại lần nữa và đọc lại phụ đề để kiểm tra độ chính xác.

Nếu bạn không biết làm thế nào cho đúng phép lịch sự ở nền văn hóa khác thì hãy nhờ người dân địa phương chỉ cho bạn cách làm điều đó.

Hiểu sai ý nghĩa văn hóa của các điệu bộ có thể gây ra những hậu quả tai hại. Vì vậy, chúng ta cũng nên luôn xem xét lai lịch của một người nào đó trước khi vội đi đến kết luận về ý nghĩa của ngôn ngữ cơ thể và những điệu bộ mà họ đang sử dụng.

Nếu bạn thường xuyên đi du lịch nước ngoài, chúng tôi khuyên bạn nên đọc cuốn sách của Roger Axtell Gestures: *Do's and Taboos of Body Language Around the World (Điệu bộ: Những điều nên làm và những điều cấm kỵ trong ngôn ngữ cơ thể trên toàn thế giới)*. (John Willey & Sons). Trong cuốn sách này, Axtell đã xác định hơn 70.000 dấu hiệu cơ thể và phong tục khác nhau trên khắp thế giới, đồng thời hướng dẫn bạn cách giao dịch kinh doanh ở hầu hết các nền văn hóa.

CHƯƠNG 6

ĐIỆU BỘ BÀN TAY VÀ NGÓN CÁI



Bức họa "Napoleon trong phòng làm việc" của họa sĩ Jacques-Louis David, năm 1812, vẽ nhà lãnh đạo người Pháp trong tư thế nổi tiếng của mình – thật ra ông ta bị loét dạ dày hay đang vui vẻ?

Bần tay của con người có 27 xương nhỏ, bao gồm 8 xương hình đá cuội ở cổ tay gắn chặt với nhau bằng một mạng lưới dây chằng, và hàng chục cơ nhỏ làm cử động các khớp xương. Các nhà khoa học đã nhận thấy rằng giữa bàn tay và bộ não có nhiều sợi dây thần kinh liên kết hơn với các bộ phận khác của cơ thể. Chính vì vậy mà khi thực hiện những điệu bộ và tư thế bằng bàn tay, chúng ta hiểu thấu trạng thái cảm xúc của mình hơn. Bên cạnh đó, vì bàn tay thường được đặt phía trước cơ thể nên chúng ta có thể dễ dàng nhìn thấy những dấu hiệu của chúng. Đa số mọi người đều thường xuyên sử dụng một vài tư thế tay mang đậm dấu ấn cá nhân. Chẳng hạn, nhắc đến cái tên "Napoleon", mọi người sẽ nghĩ đến một người đàn ông luôn giấu kín bàn tay trong áo ghi-lê với ngón tay cái chĩa lên. Rồi sau đó, có thể mọi người sẽ tranh nhau đưa ra những giả thuyết hay những chuyện khôi hài khiếm nhã về việc tại sao Napoleon lại để tay như thế. Chẳng hạn: ông ta bị loét dạ dày; ông ta đang lên dây cho đồng hồ đeo

tay; ông ta bị bệnh ngoài da; vào thời đại của ông ta, việc đút tay vào túi quần là bất lịch sự; ông ta bị bệnh ung thư vú; một bàn tay của ông ta bị dị dạng; ông ta cất túi bột thơm trong áo ghi-lê để thỉnh thoảng lấy ra ngửi; các họa sĩ không thích vẽ bàn tay… Nhưng thật ra câu chuyện là như thế này. Vào năm 1738, rất lâu trước khi Napoleon chào đời, François Nivelon đã xuất bản cuốn *A Book of Genteel Behaviour (Cuốn sách về cách cư xử lịch sự)*. Sách đã mô tả tư thế này như sau: *(...bàn tay giấu vào trong là tư thế quen thuộc của những người đàn ông có giáo dục, gan dạ, ôn hòa và khiêm tốn)*. Khi Napoleon nhìn thấy bức họa vẽ mình, ông đã nói với người họa sĩ: "Anh David thân mến, anh rất hiểu tôi." Vì vậy, đây chỉ là điệu bộ thể hiện địa vị.

Các sách sử có ghi Napoleon không thường xuyên thực hiện điệu bộ này. Thật ra, ông đã không ngồi làm mẫu với bàn tay và ngón cãi chĩa lên mà là người họa sĩ đã nhớ lại nó và vẽ thêm vào. Nhưng sự nổi tiếng của điệu bộ này cho thấy họa sĩ Jacques-Louis David đã cố ý tạo ra ấn tượng về quyền lực thông qua tư thế của bàn tay và ngón cái.

Napoleon cao 1m64 nhưng những ai nhìn thấy bức họa này cũng đều nghĩ ông ta cao trên 1m85.

Cách nói bằng tay

Theo thông lệ từ hàng ngàn năm nay, địa vị xã hội của một người sẽ quyết định thứ tự ưu tiên chiếm lĩnh diễn đàn của họ khi phát biểu. Quyền lực của bạn càng cao thì càng có nhiều người buộc phải giữ im lặng khi bạn nói. Chẳng hạn, trong lịch sử La Mã, người ở địa vị thấp có thể bị hành quyết vì tội ngắt lời Julius Caesar. Ngày nay, hầu hết mọi người đều có quyền tự do ngôn luận và bất cứ ai cũng có thể đưa ra ý kiến cá nhân. Ở Anh, Úc và Mỹ, thậm chí bạn còn được phép ngắt lời Tổng thống hoặc Thủ tướng khi muốn phát biểu suy nghĩ của mình. Bạn cũng có thể vỗ tay chầm chậm một cách hợm hĩnh, giống như sự việc đã xảy ra với Thủ tướng Tony Blair vào năm 2003 trong một cuộc thảo luận về khủng hoảng Irag được tường thuật trên TV. Ở nhiều nước, bàn tay giữ vai trò làm "dấu chấm câu" để điều chỉnh trình tự nói trong một cuộc trò chuyện. Điệu bộ *giơ bàn tay lên* được vay mượn từ người Ý và người Pháp. Họ là những người sử dụng "ngôn ngữ bằng tay" thường xuyên nhất. Còn ở

Anh, điều này hiếm thấy hơn bởi vì vẫy tay khi nói chuyện thể hiện tác phong không đúng mực hoặc tồi tệ.

Ở Ý, trình tự nói chuyện rất đơn giản. Người giơ tay lên sẽ có quyền nói, còn người nghe sẽ bỏ tay xuống hoặc để tay sau lưng. Vì thế, thủ thuật cần làm nếu bạn muốn nói chen vào là hãy cố giơ tay lên cao. Bạn cũng có thể thực hiện điều này bằng cách ngoảnh mặt đi, sau đó giơ tay lên, hay gạt cánh tay của người kia xuống trong khi giơ tay của mình lên. Nhiều người cho rằng khi nói chuyện, người Ý rất thân thiện hoặc thân mật bởi vì họ chạm vào nhau liên tục, nhưng thật ra thì ai cũng đang cố ngăn bàn tay của người khác để giành phần nói.

Trong chương này, chúng tôi sẽ xem xét một số điệu bộ của bàn tay và ngón cái phổ biến nhất.

Nếu nói tay của người Ý ra sau lưng, anh ta sẽ không thể nói được.

Một mặt, ta thấy…

Việc quan sát cách một người tóm lược hai luồng ý kiến trong cuộc thảo luận có thể tiết lộ cho chúng ta biết họ đang thiên về bên nào. Thông thường, họ sẽ giữ một lòng bàn tay hướng lên và trình bày ý kiến thứ nhất, sau đó, đưa ra ý kiến đối lập bằng bàn tay bên kia. Những người thuận tay phải sẽ trình bày ý kiến yêu thích của họ bằng tay phải, còn những người thuận tay trái thì thường sử dụng tay trái khi nói về ý kiến yêu thích của mình.

Mặt khác, điệu bộ bằng tay giúp ta nhớ lại

Điệu bộ bằng tay thu hút sự chú ý, tăng hiệu quả giao tiếp và giúp mỗi cá nhân ghi nhớ nhiều thông tin hơn. Tại trường Đại học Manchester ở Anh, Geoffrey Beatie và Nina McLoghlin đã tiến hành một cuộc nghiên cứu. Trong đó, các tình nguyện viên được cho nghe những câu chuyện có vai chính là các nhân vật hoạt hình như: Thỏ Roger, Bánh nướng Tweetie và Mèo Sylvester. Người dẫn truyện khi kể cho một số khán giả đã thêm vào các điệu bộ bằng tay như cử động lên xuống thật nhanh để diễn tả các động tác chạy, chuyển động như làn sóng để mô phỏng một cái máy sấy tóc và dang rộng cánh tay để diễn tả một ca sĩ opera béo tròn. Mười phút sau, người ta tiến hành kiểm tra khả năng nhớ truyện của tất cả các tình nguyện viên. Kết quả, những

người được nghe kèm điệu bộ bằng tay nhớ được các chi tiết trong câu chuyện nhiều hơn khoảng 30% so với những người khác. Điều này chứng tỏ điệu bộ bằng tay có ảnh hưởng đáng kể đến khả năng nhớ lại của chúng ta.

Trong chương này, chúng ta sẽ phân tích 15 trong số các điệu bộ bằng tay phổ biến nhất mà rất có thể bạn nhìn thấy mỗi ngày và thảo luận xem chúng ta nên làm gì với chúng.

Xoa lòng bàn tay vào với nhau

Mới đây, có một người bạn đã ghé thăm nhà chúng tôi để bàn về chuyến đi chơi trượt tuyết trong kỳ nghỉ sắp tới. Trong lúc nói chuyện, cô ấy ngồi dựa vào ghế, miệng cười toe toét, xoa nhanh lòng bàn tay lại với nhau và thốt lên: "Tôi nôn quá!" Điệu bộ này tiết lộ rằng cô ấy đang mong đợi chuyến đi thành công mỹ mãn.



Biểu thị niềm hy vọng lạc quan

Xoa lòng bàn tay lại với nhau là một cách biểu lộ niềm hy vọng lạc quan. Người tung súc sắc giữa hai lòng bàn tay như một dấu hiệu mong đợi chiến thắng. Người dẫn chương trình (MC) thường xoa lòng bàn tay lại với nhau và nói với khán giả: "Chúng ta mong muốn được nghe người kế tiếp phát biểu". Nhân viên bán hàng bước vào văn phòng của giám đốc kinh doanh với vẻ rất phấn khởi, xoa lòng bàn tay lại với nhau rồi hồ hởi nói: "Chúng ta vừa nhận được một đơn đặt hàng lớn!" Tuy nhiên, nếu một nhân viên phục vụ đi đến bàn của bàn vào cuối bữa ăn, xoa lòng bàn tay lại với nhau và hỏi: "Ông cần gì nữa không, thưa ông?" thì hành động ấy hàm ý là anh ta đang mong chờ nhận được một món tiền boa hậu hĩnh.

Tốc độ xoa tay của một người báo hiệu cho chúng ta biết họ đang nghĩ ai sẽ là người được lợi. Ví dụ, bạn muốn mua một ngôi nhà nên tìm đến dịch vụ nhà đất. Sau khi nghe bạn mô tả ngôi nhà muốn mua, nhân viên nhà đất xoa nhanh lòng bàn tay và

nói: "Tôi có đúng ngôi nhà đó cho ông!" Động tác này của nhân viên nhà đất ra hiệu anh ra hy vọng kết quả mua bán có lợi cho bạn. Nhưng nếu anh ta làm điệu bộ này *chầm chậm* trong lúc nói thì bạn sẽ cảm thấy như thế nào? Cái vẻ lén lút, xảo quyệt của anh ta sẽ khiến bạn có cảm giác người này là người được lợi chứ không phải bạn!

Tốc độ xoa tay báo hiệu ai sẽ là người được lợi theo suy nghĩ của người làm điệu bộ.

Các nhân viên bán hàng thường được huấn luyện cách sử dụng điệu bộ xoa lòng bàn tay thật nhanh để tránh gieo tâm lý ngờ vực khi mô tả sản phẩm hay dịch vụ với khách hàng tiềm năng. Trường hợp người mua hàng xoa nhanh lòng bàn tay lại với nhau và nói: "Hãy cho chúng tôi xem anh có thứ gì!" thì điều đó có nghĩa là họ đang mong đợi được xem một món hàng tốt và có khả năng sẽ mua nó.



"Tôi có món hàng lý tưởng cho ông!"

Tuy nhiên, điệu bộ này cũng phải được xem xét trong ngữ cảnh xuất hiện. Một người xoa mạnh hai lòng bàn tay lại với nhau khi đang đứng đợi ở trạm xe bus vào một ngày lạnh giá thì chưa chắc anh ta đang mong xe bus đến mà có thể chỉ là vì tay anh ta đang tê cóng.

Xoa ngón cái và ngón tay

Điệu bộ này tượng trưng cho cử chỉ xoa một đồng xu giữa ngón cái và các đầu ngón tay với hàm ý mong có tiền. Nó được sử dụng khi người bán dạo ngoài phố nói: "Tôi có thể bớt cho ông 40%" hoặc lúc ai đó hỏi vay tiền một người bạn: "Cậu có thể cho tớ 50 bảng được không?"

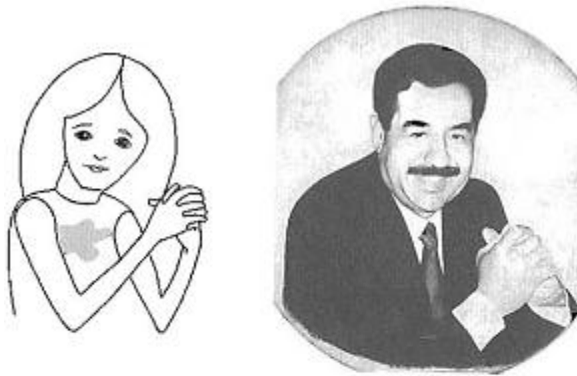


"Chúng ta có thể kiếm tiền từ việc này!"

Những người chuyên giao dịch với khách hàng nên tránh sử dụng điệu bộ này bởi vì nó gợi các liên tưởng tiêu cực về tiền bạc.

Hai bàn tay siết chặt vào nhau

Điệu bộ này thể hiện sự tự tin vì một số người thường mỉm cười khi sử dụng nó. Chúng tôi đã có dịp quan sát một nhà đàm phán kể lại cuộc thương lượng mà ông ta vừa bỏ lỡ. Lúc đi sâu vào câu chuyện, không những 2 bàn tay của ông ta siết chặt mà những ngón tay của ông ta cũng bắt đầu trắng bệch, trông như thể chúng bắt dính vào nhau vậy. Điệu bộ này thể hiện thái độ ức chế, căng thẳng hoặc tiêu cực. Đây cũng là điệu bộ mà Nữ hoàng Elizabeth thích dùng trong các chuyến viếng thăm của hoàng gia hay trong những lần xuất hiện trước công chúng. Vào những dịp ấy, tay của bà thường được đặt lên đùi.



Hai bàn tay siết chặt vào nhau ở tư thế đưa lên cao tiết lộ sự thất vọng của người làm điệu bộ này, cho dù người đó đang mỉm cười

Cuộc nghiên cứu về tư thế tay siết chặt vào nhau được thực hiện bởi các chuyên gia đàm phán Nierenberg và Calero cũng cho thấy, đây là điệu bộ bộc lộ tâm lý thất vọng khi nó được dùng trong bàn đàm phán. Nó cho biết người thực hiện đang kìm nén thái độ tiêu cực hoặc tâm trạng lo lắng khi họ ngờ rằng mình không thuyết phục được đối phương hoặc đã đàm phán thất bại.

Điệu bộ hai bàn tay siết chặt vào nhau có 3 tư thế chủ yếu: Hai bàn tay siết chặt vào nhau đặt trước mặt, hai bàn tay siết chặt vào nhau đặt lên đùi, và hai bàn tay siết chặt vào nhau đặt trước bụng khi đứng.





Hai bàn tay siết chặt vào nhau đặt ở giữa

Hai bàn tay siết chặt vào nhau đặt dưới thấp

Chúng tôi đã khám phá ra mối tương quan giữa độ cao đặt hai bàn tay và mức độ thất vọng của người thực hiện điệu bộ đó. Bạn sẽ khó thương lượng với một người đặt hai bàn tay ở vị trí cao hoặc ở giữa hơn là lúc họ đặt tay ở dưới thấp. Và cũng như với tất cả các điệu bộ tiêu cực khác, bạn cần mở các ngón tay đan vào nhau của họ ra bằng cách đưa cho họ 1 ly nước hoặc nhờ họ cầm thứ gì đó. Nếu không, họ sẽ vẫn giữ thái độ tiêu cực giống như lúc họ khoanh tay.

Chắp tay hình tháp chuông

Chúng tôi đã nhấn mạnh từ đầu sách rằng các điệu bộ thường được thực hiện theo cụm, giống như những từ ngữ trong một câu, và chúng phải được giải thích theo ngữ cảnh. Tuy vậy, động tác chắp tay hình tháp chuông lại là một ngoại lệ vì nó thường xuất hiện độc lập. Khi đó, các đầu ngón tay của hai bàn tay ấn nhẹ vào nhau, tạo thành hình tháp chuông nhà thờ. Ngoài ra, chúng còn được đẩy tới đẩy lui giống như một con nhện đang đu lên đu xuống trên chiếc gương soi.

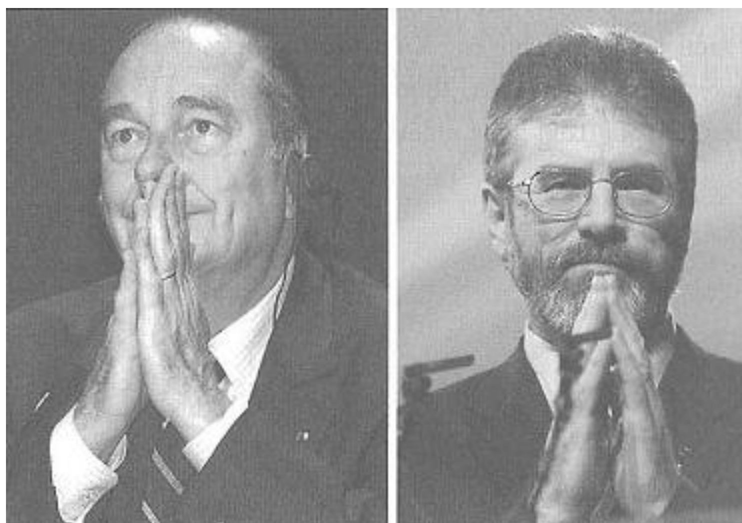
Chúng tôi đã phát hiện điệu bộ này thường xuất hiện khi cấp trên gặp cấp dưới. Đây là điệu bộ bộc lộ thái độ tự tin, chắc chắn. Cấp trên thường sử dụng điệu bộ này khi chỉ dẫn hoặc khuyên bảo cấp dưới, và nó được các nhân viên kế toán, luật sư hay

giám đốc đặc biệt ưa dùng. Những người cảm thấy tự tin, có địa vị cao cũng rất thích thực hiện điệu bộ này để thể hiện thái độ tự tin của họ.



Tự tin là mình có câu trả lời đúng

Đôi khi, những người sử dụng điệu bộ chắp tay hình tháp chuông lại biến nó thành điệu bộ cầu nguyện để ra vẻ thánh thiện. Thông thường bạn nên tránh điệu bộ này khi muốn thuyết phục hay tạo lòng tin với người khác, vì có lúc điệu bộ này được hiểu là sự tự mãn và ngạo mạn.



Tổng thống Chrac và Gerry Adams đôi khi làm ra vẻ thánh thiện.

Ngược lại, nếu bạn muốn tạo dáng vẻ tự tin và chắc chắn thì tư thế chắp tay hình tháp chuông sẽ có ích cho bạn đấy.

Dùng điệu bộ chắp tay hình tháp chuông để thắng trận cờ

Hãy hình dung bạn đang chơi cờ và đến lượt bạn đi. Sau khi di chuyển bàn tay trên bàn cờ, bạn đặt ngón tay trên 1 quân cờ. Điều này cho thấy bạn có ý định đi quân cờ ấy. Lúc đó, bạn để ý thấy đối thủ của bạn ngồi lùi lại và làm điệu bộ chắp tay hình tháp chuông. Đối thủ của bạn đã vô tình tiết lộ cho bạn biết, họ cảm thấy tự tin về nước cờ của bạn. Vì vậy, chiến thuật hay nhất là bạn đừng đi quân này. Thay vào đó, bạn chạm vào quân cờ khác. Nếu nhận thấy đối thủ của bạn làm điệu bộ siết chặt bàn

tay vào nhau hoặc giữ tư thế khoanh tay thì đây là nước cờ nên đi vì điệu bộ của họ đã cho biết rằng họ không thích nước cờ bạn đang tính.

Tư thế chắp tay hình tháp chuông có 2 kiểu chủ yếu. Thứ nhất là kiểu *chắp tay hình tháp chuông tay đặt phía trên,* thường được người làm điệu bộ thực hiện trong lúc phát biểu ý kiến hoặc nói chuyện. Kiểu thứ hai là *chắp tay hình tháp chuông hay đặt phía dưới*, thường được sử dụng khi người làm điệu bộ đang lắng nghe nhiều hơn nói.



Kiểu chắp tay hình tháp chuông tay đặt phía dưới

Phụ nữ thường hay dùng tư thế thứ hai. Khi một người làm điệu bộ chắp tay hình tháp chuông theo kiểu thứ nhất, đầu hơi ngả về phía sau thì họ sẽ trông có vẻ tự mãn hoặc ngạo mạn.

Mặc dù là dấu hiệu tích cực nhưng điệu bộ chắp tay hình tháp chuông có thể được sử dụng trong chuỗi điệu bộ tích cực lẫn tiêu cực, dễ gây nhầm lẫn. Ví dụ, khi đang trình bày một ý tưởng với ai đó, bạn thấy người nghe sử dụng nhiều điệu bộ tích cực như lòng bàn tay mở ra, cúi người về phía trước, ngẩng đầu lên, gật gù đầu, v.v. Đến cuối buổi thuyết trình, họ bắt đầu chắp tay hình tháp chuông.

Nếu người nghe thực hiện điệu bộ này sau một loạt điệu bộ tích cực khác vào thời điểm bạn trình bày hướng giải quyết vấn đề của họ thì rất có thể, bạn đang nhận được một tín hiệu thuận lợi "cứ việc đề xuất đơn đặt hàng đi". Ngược lại, nếu điệu bộ này đi theo sau 1 loạt điệu bộ tiêu cực như khoanh tay, bắt chéo chân, nhìn đi chỗ khác, tay chống cằm… thì có khả năng, người nghe sẽ nói "không" hoặc sẽ tống bạn đi cho khuất mắt. Trong cả 2 trường hợp vừa nêu, điệu bộ chắp tay hình tháp chuông đều biểu lộ sự tự tin, nhưng một kiểu mang đến kết quả tích cực còn kiểu kia mang

đến kết quả tiêu cực. Những điệu bộ xảy ra trước điệu bộ chắp tay hình tháp chuông là yếu tố then chốt để dự đoán kết quả.

Tóm tắt

Bàn tay của bạn luôn ở phía trước, tiết lộ cảm xúc và thái độ của bạn. Nhiều điệu bộ ngôn ngữ cơ thể rất khó học, nhưng các điệu bộ bằng tay có thể được luyện tập và thực hành đến một mức độ mà bạn có thể kiểm soát tương đối tốt vị trí đặt tay cũng như động tác của chúng. Khi học được cách hiểu điệu bộ bằng tay, bạn sẽ tự tin hơn, thành công hơn và thắng nhiều trận cờ hơn.

Kiểu gương mặt tì trên tay

Đây là điệu bộ tích cực thường được sử dụng trong thời gian đôi lứa tìm hiểu nhau. Phụ nữ và cả những người đàn ông đồng tính đều dùng điệu bộ này, chủ yếu để thu hút sự chú ý của đàn ông. Họ sẽ đan các ngón tay vào nhau, tì cằm lên tay và để lộ gương mặt của mình cho người đàn ông chiêm ngưỡng.



Kiểu gương mặt tì lên tay – để lộ gương mặt cho người đàn ông chiêm ngưỡng

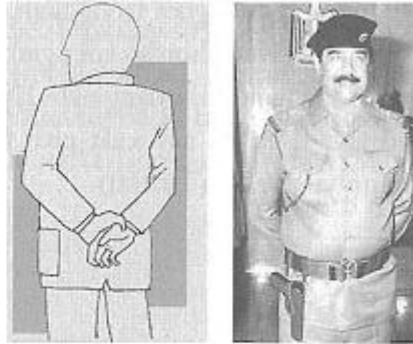
Nếu bạn định sử dụng chiêu nịnh nọt – dù chân thật hay giả tạo – thì điệu bộ này mở đường cho chiêu thức đó.

Chắp tay sau lưng

Công tước Edinburgh và một số thành viên nam khác trong Hoàng gia Anh được ghi nhận là có thói quen đi ngẩng đầu lên, cằm đưa ra và hai bàn tay chắp ra sau lưng. Điệu bộ này rất đỗi quen thuộc đối với các nhà lãnh đạo, các thành viên của hoàng gia, viên cảnh sát tuần tra khu vực, hiệu trưởng đi quanh sân trường, sĩ quan quân đội cấp cao và bất kỳ ai đang nắm quyền hành.

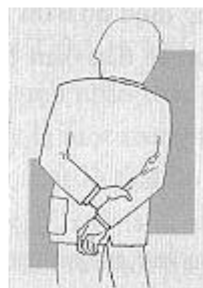
Đây là điệu bộ thể hiện sức mạnh, sự tự tin và quyền lực. Người làm điệu bộ này để lộ những chỗ yếu như bụng, tim, hạ bộ và cổ họng một cách vô thức cho thấy

họ không sợ sệt điều gì. Theo kinh nghiệm của chúng tôi, nếu bạn thực hiện tư thế này khi gặp tình huống căng thẳng, như bị các phóng viên phỏng vấn hay đang đứng đợi ngoài phòng khám nha sĩ thì theo quy luật nhân quả, bạn sẽ cảm thấy tự tin hơn và thậm chí thấy có quyền uy.



Điệu bộ tư tin về sức mạnh của mình nhìn từ đằng sau và đằng trước

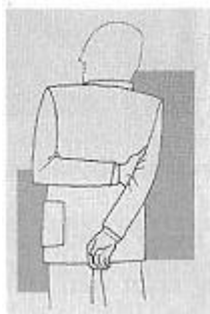
Khi lầm việc với các nhân viên trong ngành bảo vệ pháp luật, chúng tôi nhận thấy rằng những nhân viên không đeo vũ khí thường xuyên sử dụng tư thế chắp tay sau lưng và nhón lên nhón xuống để làm cho mình cao thêm. Còn các nhân viên được trang bị vũ khí thì ít sử dụng điệu bộ này mà hay để tay dọc hai bên người hoặc đút ngón cái vào trong thắt lưng. Vũ khí đã mang lại đầy đủ quyền lực cho họ nên điệu bộ *chắp tay sau lưng* để phô bày quyền lực không còn cần thiết nữa.



Điệu bộ bàn tay này nắm lấy cổ tay kia

Khác với cảm xúc của điệu bộ hai lòng bàn tay nắm lại đặt ở sau lưng, điệu bộ *bàn tay này nắm lấy cổ tay kia* bộc lộ sự thất vọng và cố gắng tự chủ. Bàn tay này nắm chặt lấy cổ tay hoặc cánh tay kia ở phía sau lưng như thể cố ngăn cánh tay kia vuột ra.

Bàn tay này nắm lấy cánh tay kia càng cao thì người đó càng thất vọng hoặc tức giận. Người trong hình minh họa bên dưới đang cố gắng tự chủ nhiều hơn so với người trong hình ở trên, bởi bàn tay người này đang nắm lấy bắp tay, chứ không dừng ở cổ tay. Điệu bộ này xuất phát từ thành ngữ: "Get a good grip on yourself". (Tự chủ).



Điệu bộ nắm lấy bắp tay

Điệu bộ nắm lấy cổ tay và cánh tay đặt sau lưng thường xuất hiện khi các đương sự đứng đối mặt nhau bên ngoài phòng xử án, nhân viên bán hàng đứng ở quầy giao dịch hoặc khi bệnh nhân đợi bác sĩ. Điệu bộ này là nỗ lực nhằm che đậy sự lo lắng hoặc cố kềm chế bản thân. Nếu bạn bắt gặp mình đang ở trong tư thế này, hãy đổi sang điệu bộ nắm hai lòng bàn tay lại với nhau đặt ở sau lưng, bạn sẽ cảm thấy sự tự tin và tự chủ hơn.

Để lộ ngón cái

Như đã đề cập trước đó, ngón tay cái biểu thị sự vượt trội. Theo thuật xem hướng tay, ngón cái tượng trưng cho sức mạnh của tính cách và bản ngã. Ngoài ra, các dấu hiệu ngôn ngữ cơ thể có liên quan đến ngón cái đều hàm ý thái độ tự coi mình là quan trọng. Đây là ngón được dùng để biểu thị sự thống trị, tính quyết đoán hoặc đôi khi là thái độ hung hăng. Điệu bộ bằng ngón cái là điệu bộ thứ cấp và thường nằm trong cụm điệu bộ nào đó. Việc để lộ ngón tay là dấu hiệu tích cực hay tư thế tiêu biểu cho người "điềm tĩnh" nhằm chứng tỏ ưu thế. Đàn ông sử dụng điệu bộ *nhô ngón cái* ra khi đang ở gần người phụ nữ hấp dẫn anh ta. Những người ăn vẫn chỉnh tề cũng

thường để lộ ngón cái. Hiếm khi người có địa vị thấp như những kẻ lang thang lại làm điệu bộ này.



Điệu bộ thọc tay vào áo ghi-lê

Những người để lộ ngón cái cũng thường hay nhón lên nhón xuống bằng ngón chân cái để trông có vẻ cao hơn.

Ngón cái thò ra khỏi túi áo khoác

Điệu bộ ngón cái thò ra khỏi túi áo khoác thường được sử dụng ở những người nhận thức được rằng họ có địa vị cao hơn người khác. Đây là một trong những điệu bộ quen thuộc của Thái tử Charles, tiết lộ thái độ tự chủ của ông vào những lúc làm điệu bộ này. Tại sở làm, sếp sẽ đi khắp văn phòng với điệu bộ tương tự. Tuy nhiên, không một nhân viên cấp dưới nào dám sử dụng điệu bộ này trước mặt sếp.



Thái tử Charles dùng điệu bộ ngón cái thò ra khỏi túi áo khoác

Việc để lộ ngón cái tiết lộ sự thật khi lời nói của một người nào đó mâu thuẫn với điệu bộ của họ. Ví dụ, một vị luật sư quay sang bồi thẩm đoàn và nói với giọng thật chậm rãi, nhỏ nhẹ: “Thưa các vị, theo thiển ý của tôi…”; trong khi ấy, ông lại để lộ ngón cái và nghiêng đầu ra phía sau tỏ vẻ “coi thường” họ.



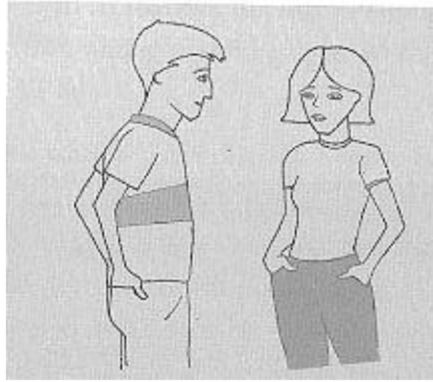
Luật sư đang giả vờ khiêm nhường.

Tư thế này có thể làm cho bồi thẩm đoàn cảm thấy vị luật sư này không thành thật hay đang vênh váo. Nếu muốn tỏ vẻ khiêm nhường, ông ta nên mở áo khoác ra, bước tới gần bồi thẩm đoàn rồi mở lòng bàn tay và cúi người về phía trước để có thể trông nhỏ bé hơn.

Luật sư nọ nói với vẻ tự mãn: “Anh có vẻ là một người thông minh, trung thực”.

Nhân chứng đáp: “Tôi xin gửi lại lời khen đó cho ông. Tôi đã tuyên thệ trước tòa rồi”.

Đôi khi người nào đó thò ngón cái ra khỏi túi quần sau (hình dưới) như thể cố che giấu thái độ kẻ cả. Phụ nữ hiếm khi sử dụng những điệu bộ này mãi cho đến thập niên 60 của thế kỷ XX, khi nữ giới bắt đầu mặc quần tây và đảm nhiệm nhiều vai trò trong xã hội.



Để lộ ngón cái thể hiện thái độ tự tin, có quyền hành

Điệu bộ *khoanh tay trước ngực, ngón cái chĩa lên* là một cụm điệu bộ khác của kiểu để lộ ngón cái mà chúng ta thường gặp. Đây là dấu hiệu kép, bộc lộ thái độ phòng thủ hoặc tiêu cực (khoanh tay) cộng với thái độ trịch trượng (để lộ ngón cái). Người dùng cụm điệu bộ này thường ra hiệu bằng ngón cái khi nói chuyện và đứng nhón lên nhón xuống.



Tự cô lập mình nhưng có vẻ trịch thượng.

Ngón tay cái cũng có thể được dùng làm dấu hiệu nhạo báng hoặc tỏ ý không tôn trọng khi nó chỉ vào người khác. Chẳng hạn, khi người chồng chồm về phía một người bạn, chỉ ngón tay cái vào vợ mình và nói: "Cô ta luôn càu nhàu" thì đó cũng là lúc anh ta châm ngòi cho cuộc cãi vã giữa hai vợ chồng. trong trường hợp này, ngón cái ngọ nguậy của anh ta được dùng như một ám hiệu nhằm nhạo báng vợ. Do vậy, hành động chỉ ngón cái khiến hầu hết phụ nữ khó chịu, đặc biệt khi đàn ông là người thực hiện. Mặc dù không thường xuyên nhưng đôi khi, phụ nữ cũng dùng điệu bộ chỉ ngón cái để chỉ vào người họ không thích.



"Cô ta suốt ngày càu nhàu với tôi!"

Tóm tắt

Từ hàng ngàn năm nay, ngón cái đã được sử dụng làm dấu hiệu để thể hiện sức mạnh và quyền lực. Vào thời La Mã, ngón cái hướng lên hay chúc xuống quyết định sự sống hay cái chết của một đấu sĩ. Tuy không được huấn luyện nhưng người ta vẫn

có thể giải mã các dấu hiệu của ngón cái theo trực giác cũng như hiểu được ý nghĩa của chúng. Bây giờ thì bạn không chỉ giải mã được các dấu hiệu bằng ngón cái mà còn phải tự tập cách sử dụng chúng.

Chương 7

CÁC DẤU HIỆU ĐÁNH GIÁ VÀ LỪA DỐI

Giải mã các điệu bộ của tay và mặt



Bill Clinton trước ban hội thẩm – theo bạn thì ông ta đang nghĩ gì?

Nếu chỉ nói toàn sự thật hay nói toạc ra những suy nghĩ trong đầu với hết thảy những người bạn gặp gỡ thì sẽ dẫn đến hậu quả gì đây? Ví dụ:

Bạn nói với sếp: "Xin chào sếp – Ông là kẻ bất tài."

Nhân viên nam nói với một khách hàng nữ: "Cám ơn cô đã mua hàng, cô Susan. Cô có một bộ ngực mới săn chắc và tuyệt vời làm sao".

Người phụ nữ nói với anh hàng xóm: "Cám ơn anh đã mua giúp tôi mấy món đồ tạp hóa. Anh có một cái mông rắn chắc thật hấp dẫn, nhưng kẻ chết tiệt nào đã cắt mái tóc của anh vậy?".

Bạn nói với mẹ vợ: "Rất vui được gặp lại mẹ - bà già hay chõ mũi vào chuyện của người khác."

Khi được một người phụ nữ hỏi: "Cái áo đầm này làm tôi trông mập lắm phải không?" thì bạn trả lời ra sao? Nếu là đàn ông và biết điều gì tốt cho mình thì chắc

hẳn, bạn sẽ nói cô ấy trông rất đẹp. Nhưng thực ra bạn lại nghĩ: "Cái áo đầm này không làm cô trông béo hơn mà chính bánh ngọt và kem mới làm cho cô béo ra đấy."

Nếu chỉ toàn nói sự thật với mọi người thì kết cục là không những bạn sẽ cô đơn, mà thậm chí bạn có thể nhập viện hoặc ở tù. Nói dối là thứ dầu bôi trơn mối tương tác của chúng ta với người khác, cho phép chúng ta duy trì quan hệ xã giao thân thiện. Nó được gọi là *lời nói dối vô hại,* bởi nó làm cho người khác cảm thấy thoải mái thay vì nói với họ sự thật lạnh lùng, tàn nhẫn. Các cuộc nghiên cứu cho thấy những người nói dối xã giao được mọi người yêu thích hơn những người luôn nói thật, cho dù chúng ta biết là họ đang nói dối chúng ta. Bên cạnh đó, cũng có nhiều *lời nói dối đầy ác ý* khi ai đó cố tình lừa chúng ta vì lợi ích cá nhân của họ.

Nghiên cứu về lời nói dối

Những dấu hiệu khó phát hiện nhất khi nói dối là những dấu hiệu được người nói kiểm soát nhiều nhất, chẳng hạn như lời nói, bởi vì người ta có thể tập đi tập lại chúng nhiều lần. Ngược lại, các manh mối đáng tin cậy nhất chứng tỏ người khác đang nói dối chính là những điệu bộ mà họ thực hiện một cách vô thức, ít kiểm soát hoặc không thể kiểm soát được do chúng là những điều quan trọng nhất đối với họ xét về phương diện cảm xúc.

Robert Feldman thuộc trường Đại học Massachusetts ở Amherst đã nghiên cứu 121 cặp khi họ trò chuyện với người thứ ba. Một phần ba được yêu cầu làm ra vẻ có năng lực. Và những người còn lại được yêu cầu hãy là chính mình. Sau đó Robert Feldman cho tất cả những người tham gia xem lại băng ghi hình về chính họ và yêu cầu họ xác định những lời nói dối của họ trong suốt cuộc trò chuyện, bất kể điều đó lớn hay nhỏ. Có một số lời nói dối vô hại, chẳng hạn như họ nói thích ai đó nhưng thực tế là không. Trong khi ấy, cũng có những lời nói dối khác nghiêm trọng hơn, như có những người tự phong mình là ngôi sao nhạc rock! Nhìn chung, Feldman đã phát hiện ra rằng có 62% những người tham gia nghiên cứu cứ trung bình 10 phút lại nói dối khoảng 2 3 lần. Tác giả của cuốn sách *The Day America Told the Truth (Ngày nước Mỹ nói sự thật)*, James Patterson, cũng đã phỏng vấn hơn 2.000 người Mỹ và phát hiện 91% số người này thường xuyên nói dối cả ở nhà lẫn cơ quan.

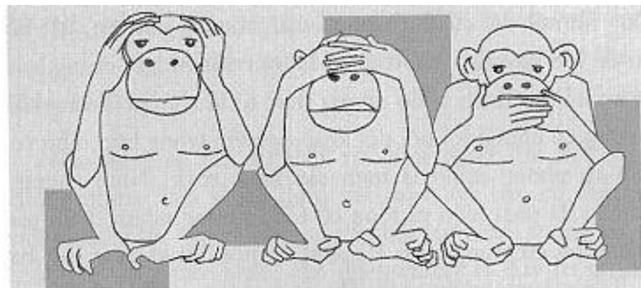
"Nói thật luôn là cách xử sự tốt nhất, dĩ nhiên trừ phi bạn là người nói dối rất tài tình"

J.K.JEROME

Vậy làm thế nào để biết được ai đang nói dối, nói quanh co hoặc đơn giản là đang suy nghĩ kỹ càng? Bạn có thể học một số kỹ năng quan sát cơ bản để nhận biết các điệu bộ dối trá, câu giờ, chán nản hay đánh giá của người khác. Trong chương này, bạn sẽ tìm hiểu những dấu hiệu ngôn ngữ cơ thể mà người ta vô tình để lộ. Phần đầu của chương trình sẽ đề cập đến hành vi nói dối và sự lừa dối.

Ba con khỉ khôn ngoan

Ba con khỉ ở trên ảnh tượng trưng cho những người không nghe, không nhìn và không nói điều ác. Các cử chỉ đơn giản bằng tay và mặt của chúng là nền tảng cho những điệu bộ dối trá của con người. Nói cách khác, khi chúng ta nhìn, nghe hay nói những lời dối trá, có thể chúng ta sẽ lấy tay che miệng, bịt mắt hoặc tai.



Không nghe lời tồi tệ, không nhìn thứ xấu xa, không nói lời độc ác

Những người nghe tin xấu hoặc chứng kiến một tai nạn khủng khiếp thường dùng tay che mặt, tượng trưng cho việc tự ngăn mình hoặc nghe tin tức hay tai nản khủng khiếp đó. Đây là điệu bộ được mọi người thực hiện nhiều nhất trên thế giới khi nghe thấy tin máy bay đam vào Tòa tháp đôi vào ngày 11/09/2001.

Như chúng ta thường thấy, khi nói dối, trẻ con hay dùng các động tác tay và mặt một cách lộ liễu. Khi không muốn cha mẹ khiển trách, nó dùng tay bịt tai lại; còn nếu nhìn phải điều gì đó không muốn nhìn, nó dùng cả bàn tay hoặc cánh tay bịt mắt lại. Khi đứa trẻ lớn hơn, các điệu bộ của tay và mặt xảy ra tinh tế hơn. Nhưng mỗi lúc nó nói dối, cố che giấu sự thật hoặc nhìn thấy điều dối trá thì những điệu bộ này vẫn xuất hiện.

Những điệu bộ của tay và mặt này cũng thường gắn với sự nghi ngờ, không chắc chắn hoặc cường điệu. Trong một tình huống đóng vai, Desmond Morris đã tiến hành một cuộc nghiên cứu mà theo đó, các y tá được yêu cầu nói dối bệnh nhân về tình trạng sức khỏe của họ. Kết quả cho thấy, những y tá nói dối sử dụng điệu bộ của tay và mặt nhiều hơn những y tá nói thật. Cả đàn ông và phụ nữ đều tăng số lần nuốt nước bọt khi họ nói dối, nhưng cử chỉ thường chỉ nhận thấy ở đàn ông vì trái cổ của họ to hơn.

"Tôi không có quan hệ tình dục với người phụ nữ đó", chính trị gia vừa nói vừa nuốt nước bọt và xoa mũi.

Như đã đề cập ở phần đầu cuốn sách, chúng ta sẽ phân tích và thảo luận các điệu bộ đơn lẻ, nhưng cần chú ý đây không phải là cách mà chúng xuất hiện. Các điệu bộ thường là một phần của cụm điệu bộ nên chúng ta cần nghiên cứu chúng như nghiên cứu các từ ngữ trong 1 câu, nghĩa là liên hệ chúng với từ khác và ngữ cảnh chung, nơi chúng được sử dụng. khi ai đó dùng điệu bộ của tay và mặt thì không có nghĩa là lúc nào họ cũng đang nói dối. Tuy nhiên, điều ấy cho thấy có khả năng họ đang giấu thông tin. Hãy quan sát thêm những cụm điệu bộ khác để có thể khẳng định hay bác bỏ phán đoán của bạn. Quan trọng là bạn nên tránh giải thích điệu bộ của tay và mặt một cách độc lập.

Mặc dù không có một động tác đơn lẻ, một biểu hiện hay một cử động nào của gương mặt đáng tin cậy đến độ khẳng định được ai đó đang nói dối nhưng bạn có thể học một số cụm điệu bộ để làm tăng cơ hội và nhận ra lời nói dối.

Cách gương mặt tiết lộ sự thật

Để che giấu lời nói dối, chúng ta sử dụng những biểu hiện trên gương mặt nhiều hơn những bộ phần khác trên cơ thể. Chúng ta thường cười, gật đầu và nháy mắt khi muốn lấp liếm điều gì đó nhưng không may là các dấu hiệu trên cơ thể của chúng ta lại tiết lộ sự thật. Bởi những điệu bộ cơ thể và các dấu hiệu cảm xúc thể hiện trên gương mặt thiếu sự hòa hợp với nhau mà chúng ta không hề hay biết.

Những điểm không hòa hợp xuất hiện thoáng qua trên gương mặt tiết lộ sự mâu thuẫn trong cảm xúc.

Nếu chúng ta cố che giấu một lời nói dối hoặc một ý nghĩ chợt lóe lên trong đầu, hành động đó có thể được biểu hiện trên gương mặt của chúng ta trong giây lát. Chúng ta thường biểu hiện việc ai đó sờ mũi thật nhanh là vì ngứa, chống tay lên mặt nghĩa là họ rất quan tâm đến chúng ta mà chẳng hề nghi ngờ rằng chúng ta đang làm họ chán ngấy. Chẳng hạn, chúng tôi đã quay phim cảnh một người đàn ông đang nói về việc ông ta và mẹ vợ hợp ý nhau như thế nào. Nhưng mỗi lần nhắc đến tên của bà mẹ vợ thì mép trái của ông ta lại nhếch lên trong tích tắc. Điều đó đã hé lộ cho chúng tôi biết cảm xúc thật của ông ta.

Phụ nữ nói dối giỏi nhất và đó là sự thật

Trong cuốn sách Why Men Lie & Women Cry (Tại sao đàn ông nói dối và phụ nữ khóc) (Nhà xuất bản Orion), chúng tôi có nói rằng nhờ giỏi đọc cảm xúc hơn nam giới nên phụ nữ dễ dàng thuyết phục người khác bằng một lời nói dối nghe lọt lỗ tai. Đặc điểm này có thể được nhìn thấy ở những bé gái cùng khóc theo các bé khác lúc ban đầu, sau đó chúng làm cho các bé khác khóc chỉ bằng cách òa khóc bất cứ lúc nào. Tiến sĩ Sanjida O'Connell, tác giả của cuốn sách *Mindreading (Đọc được ý nghĩ)*, đã tiến hành một cuộc nghiên cứu kéo dài trong 5 tháng về cách chúng ta nói dối. Cuối cùng, bà cũng đưa ra kết luận tương tự, phụ nữ nói dối giỏi hơn và tinh vi hơn đàn ông rất nhiều. Nam giới hay nói dối bằng vài câu đơn giản như "Anh lỡ xe bus" hoặc "Điện thoại của anh hết pin, đó là lý do tại sao anh không gọi điện cho em". Ngoài ra, bà còn phát hiện những người hấp dẫn dễ chiếm được lòng tin hơn những người không hấp dẫn. Đó là lý do giải thích việc các nhà lãnh đạo như John F Kennedy và Bill Clinton có thể thoát tội sau tất cả những chuyện tày đình mà họ đã gây ra.

Lý do tại sao nói dối rất khó

Như chúng tôi đã nói ở Chương 3, đa số mọi người đều tin rằng khi ai đó nói dối thì họ mỉm cười nhiều hơn thường lệ. Nhưng nghiên cứu lại cho kết quả ngược lại, nghĩa là người ta mỉm cười ít đi. Trở ngại khi nói dối là suy nghĩ tiềm thức luôn hoạt động độc lập với lời nói dối, vì thế ngôn ngữ cơ thể đã vô tình vạch trần chúng ta. Đây là lý do tại sao những người hiếm khi nói dối dễ dàng bị phát hiện, bất kể câu chuyện của họ nghe có vẻ thuyết phục đến mức nào. Ngay giây phút họ bắt đầu nói dối, ngôn

ngữ cơ thể của họ sẽ phát ra các dấu hiệu mâu thuẫn, mang đến cho chúng ta cảm giác rằng họ không nói thật. Trong khi nói dối, suy nghĩ tiềm thức phát ra một thứ "Tác nhân hồi hộp", nó được thể hiện dưới dạng những điệu bộ mâu thuẫn với lời nói. Những người nói dối chuyên nghiệp như các chính trị gia, luật sư, diễn viên và phát thanh viên truyền hình đã trau chuốt những điệu bộ cơ thể của họ đến mức khó mà "nhận biết" được đó là lời nói dối và người ta bị hớp hồn vào đó.

Những người này nói dối theo một trong hai cách sau. Cách thứ nhất, họ tập luyện các điệu bộ "tạo cảm giác" như thật khi họ nói dối, nhưng cách này chỉ có tác dụng nếu họ tập nói dối thường xuyên trong một thời gian dài. Cách thứ hai, họ hạn chế sử dụng các điệu bộ để không phải thể hiện bất cứ điệu bộ tích cực hay tiêu cực nào khi nói dối. Nhưng cách này cũng không đơn giản!

Thông qua luyện tập, những người nói dối có thể trở nên có sức thuyết phục, hệt như các diễn viên.

Hãy làm thử bài kiểm tra nhanh này: cố ý nói dối với người đối diện cũng như cố tỉnh táo để kìm nén tất cả các điệu bộ cơ thể của bạn. Dù bạn cố gắng che giấu chúng thì nhiều điệu bộ vô cùng tinh vi vẫn được bộc lộ. Những điệu bộ này bao gồm các cơ mặt co giật, sự giãn nở và thu hẹp con ngươi, đổ mồ hôi, má đỏ, tốc độ nháy mắt tăng từ 10 lên 50 lần trong một phút cùng nhiều dấu hiệu tinh vi khác cho thấy sự dối trá. Nghiên cứu từ băng hình ghi chậm cho thấy, các điệu bộ này chỉ xảy ra trong chớp mắt và chỉ những người phỏng vấn chuyên nghiệp, nhân viên bán hàng hay người rất mẫn cảm mới có thể nhận biết chúng.

Rõ ràng để nói dối thành công, bạn cần phải "giấu" đi cơ thể của mình. Đó là lí do tại sao trong các buổi thẩm vấn, người ngồi xét hỏi phải ngồi vào một cái ghế không bị che khuất hoặc ngồi ánh đèn, sao cho người phỏng vấn có thể nhìn thấy toàn bộ cơ thể của người bị thẩm vấn, lúc này những lời nói dối của họ sẽ dễ bị phát hiện hơn. Việc nói dối cũng suôn sẻ hơn nếu bạn ngồi tại bàn, ngó qua hàng rào hoặc nhìn từ phía sau cánh cửa khép kín vì lúc đó cơ thể bạn được che khuất một phần. Tuy nhiên, cách tốt nhất để nói dối là nói qua điện thoại hoặc viết email!

Tám điệu bộ nói dối thường gặp nhất

1. Che miệng



Ở điệu bộ này, não điều khiển bàn tay che miệng lại một cách vô thức nhằm ngăn chặn những lời nói dối đang được thốt ra. Đôi khi người ta che miệng chỉ bằng vài ngón tay thay vì cả một bàn tay khép chặt nhưng ý nghĩa của chúng đều giống nhau.

Một số người cố ngụy trang điệu bộ che miệng bằng cách giả vờ ho. Những diễn viên thủ vai kẻ cướp hoặc tội phạm thường dùng điệu bộ này trong các cảnh bàn tính kế hoạch hành động cùng đồng bọn hoặc khi bị cảnh sát tra khảo. cố ý để khán giả thấy rằng họ đang giấu giếm điều gì đó hoặc không thành thật.

Nếu một người che miệng khi đang nói, rất có thể họ đang nói dối. Còn nếu họ dùng điệu bộ này trong lúc bạn đang nói thì có khả năng, họ cảm thấy bạn đang che giấu điều gì đó. Một trong những tình huống gây bối rối tại hội nghị mà người diễn thuyết có thể gặp phải là lúc nhìn thấy các thính giả che miệng khi ông ta đang phát biểu. Lúc này, người thuyết trình nên ngừng lại dể hỏi: "Có quý vị nào thắc mắc gì không?" hoặc "Tôi thấy một số người không đồng ý. Xin hãy nêu câu hỏi?" Cách cho phép khán giả đưa ra ý kiến phản hồi sẽ tạo cơ hội cho người thuyết trình nói rõ quan điểm và giải đáp thắc mắc. Trường hợp thính giả ngồi khoanh tay thì diễn giả cũng nên hỏi tương tự.

Ngoài ra các điệu bộ che miệng cũng có thể xuất hiện dưới hình thức tưởng như vô nghĩa là điệu bộ "*suỵt*", khi ấy một ngón tay được đặt thẳng đứng che ngang môi. Đây là điệu bọ rất có thể đã được cha, mẹ một đứa trẻ sử dụng khi nó còn nhỏ. Lớn lên, đứa trẻ ấy sử dụng điệu bộ này nhấm tự nhủ bản thân đừng tiết lộ những cảm nhận của mình. Vấn đề là điệu bộ "suỵt" đã báo cho bạn biết rằng có điều đó đang được giữ lại.



Nếu cha mẹ hoặc người giám hộ dùng điệu bộ này khi bạn còn nhỏ thì có nhiều khả năng là bạn sẽ sử dụng nó lúc trưởng thành.

2. Sờ mũi


Điệu bộ sờ mũi.

Điệu bộ sờ mũi đôi khi chỉ là động tác xoa nhanh bên dưới mũi vài lần hoặc chỉ một lần và nhanh đến mức gần như không nhìn thể nhìn thấy. Phụ nữ thường vuốt mũi nhanh hơn đàn ông, có thể là để tránh làm trôi mất lớp phấn trang điểm.

Điều quan trọng cần nhớ là động tác sờ mũi phải được hiểu theo cụm và ngữ cảnh, bởi những người bị dị ứng với phấn hoa hay bị cảm lạnh cũng làm điệu bộ này.

Những nhà khoa học thuộc Cơ sở Nghiên cứu, Điều trị Thính giác và Vị giác ở Chicago phát hiện ra rằng khi bạn nói dối, một chất hóa học có tên là catecholamin sẽ được tiết ra, làm cho các mô bên trong mũi sưng lên. Các nhà khoa học trên đã sử dụng các máy ghi hình đặc biệt để quay lại đường máu lưu thông trong cơ thể. Kết quả cho thấy, việc cố ý nói dối còn làm tăng huyết áp. Như vậy, nghiên cứu này đã chứng minh được mũi của con người nở phồng lên khi nói dối là do máu lưu thông, đây được gọi là "Hiệu ứng Pinocchio". Huyết áp tăng làm mũi bị căng phồng lên khiến cho các đầu dây thần kinh trong mũi ngứa ran và dẫn đến hành động xoa mũi thật mạnh để đỡ "ngứa".

Tuy chỗ sưng lên không thể nhìn thấy bằng mắt thường nhưng có vẻ đây là nguyên nhân gây ra điệu bộ sờ mũi. Triệu chứng này cũng xảy ra khi ai đó đau khổ, lo lắng hoặc tức giận.

Chuyên gia thần kinh học người Mỹ Alan Hirsch và chuyên gia tâm thần học Charles Wolf đã phân tích lời khai của Bill Clinton trước ban hội thẩm về chuyện ông lăng nhăng với Monica Lewinsky. Kết quả cho thấy khi nói thật, Bill Clinton hiếm khi sờ mũi, còn khi nói dối thì ông nhíu mày trong giây lát trước lúc trả lời câu hỏi và cứ cách 4 phút lại sờ mũi 1 lần, cả thảy là 26 lần.



"Tôi không có quan hệ tình dục với người phụ nữ đó!"

Những cuộc nghiên cứu được thực hiện bằng các máy quay chiếu vào cơ thể cũng cho thấy, dương vật của một người đàn ông sẽ cương cứng lên vì máu lưu thông khi anh ta nói dối. Lẽ ra ban hội thẩm nên tụt quần ông Bill xuống thì hơn.

Công tố viên của ban hội thẩm hỏi: *"Thưa ngài Clinton, tại sao con gà lại băng qua đường?"*

Bill Clinton trả lời: *"Ý ông nói "gà" là sao? Ông làm ơn định nghĩa từ "gà" ở đây? Và tôi đã không băng qua đường với con gà đó."*

3. Ngứa mũi



"Tôi không thấy gì cả."

Một người bị ngứa mũi thường cố ý xoa hoặc gãi mũi cho đỡ ngứa. Hành động này không giống với hành động vuốt nhẹ của điệu bộ sờ mũi. Cũng tương tự như điệu bộ che miệng, điệu bộ sờ mũi được cả người nói sử dụng để che đậy những lời dối trá, lẫn người nghe thực hiện khi họ nghi ngờ lời người nói. Trong khi đó, ngứa mũi thường là điệu bộ độc lập, được lặp đi lặp lại và không liên quan gì đến toàn bộ cuộc trò chuyện.

4. Giụi mắt

Như hình minh họa ở phần trước, một trong ba con khỉ khôn ngoan bịt mắt khi nói: "Không nhìn điều gì xấu xa". Khi trẻ em không muốn thấy điều gì đó, chúng sẽ dùng một hoặc cả hai tay để che mắt lại. Còn người lớn khi tránh nhìn một điều không vừa ý, rất có thể họ sẽ *giụi mắt*. Não điều khiển tay giụi mắt nhằm cố ngăn việc nhìn thấy điều dối trá, đáng nghi, không hài lòng hoặc để tránh nhìn vào mặt của người

đang bị lừa dối. Đàn ông thường dụi mắt rất mạnh và quay mặt đi nếu đó là lời nói dối trắng trợn. Phụ nữ ít dùng điệu bộ này hơn. Thay vào đó, họ sẽ chạm nhẹ vào ngay bên dưới mắt bởi 2 lý do: hoặc là bản năng của phái nữ khiến họ tránh thể hiện những điệu bộ thô kệch, hoặc là họ không muốn làm phai đi lớp trang điểm. Nữ giới cũng tránh cái nhìn chằm chằm của người nghe bằng cách quay mặt đi.

"Lying through your teeth" (Nói dối một cách trơ trẽn) là cụm từ thường được dùng để ám chỉ cụm điệu bộ nghiến răng và mỉm cười giả tạo, kết hợp với giụi mắt. Đây là điệu bộ hay được các diễn viên điện ảnh sử dụng để diễn tả sự không thành thật và xuất hiện khá phổ biến ở những nền văn hóa "lịch sự" như văn hóa Anh. Người Anh không thích nói cho bạn biết chính xác điều họ đang nghĩ.

5. Nắm lấy tai


"Tôi không muốn nghe."

Hãy hình dung tình huống khi bạn nói với ai đó: "Cái này giá chỉ có 300 bảng thôi" mà người ấy giật tai của họ rồi quay sang một bên và lẩm bẩm: "Nghe có vẻ bộn tiền đấy!" Điệu bộ này là một nỗ lực nhằm "không nghe điều không hay" bằng cách đặt tay ở đâu đó xung quanh tai, bên trên tai hay giật mạnh dái tai. Đây là phiên bản của điệu bộ *đặt tay lên che cả hai tai* mà trẻ con sử dụng khi không muốn nghe những lời khiển trách của cha mẹ. Các biến thể khác của điệu bộ này gồm có: xoa phía sau tai, ngoáy tai, kéo dái tai hoặc bẻ cong vành tai về phía trước để che lỗ tai.

Ngoài ra, điệu bộ *nắm lấy tai* cũng có thể hàm ý người nào đó đã nghe đủ hoặc đang muốn nói. Và giống như điệu bộ sờ mũi, điệu bộ này cũng hay được những người đang lo lắng sử dụng. Thái tử Charles thường nắm lấy tai lẫn sờ mũi mỗi khi ông bước vào căn phòng chật ních người hoặc đi ngang đám đông. Điệu bộ này cho biết ông đang lo lắng, bởi chúng ta chưa bao giờ thấy ông dùng chúng khi đã yên vị trong xe hơi.

Tuy nhiên ở Ý, điệu bộ nắm lấy tai dùng để chỉ một người không nam tính hoặc đồng tính nam.

6. Gãi cổ


Biểu thị sự không chắc chắn.

Trong điệu bộ *gãi cổ*, ngón trỏ - thông thường ở bàn tay thuận – gãi một bên cổ ở dưới dái tai. Theo quan sát của chúng tôi, trung bình một người gãi cổ 5 lần, ít khi dưới 5 lần và hầu như không bao giờ hơn 5 lần. Đây là dấu hiệu chỉ sự nghi ngờ, không chắc chắn và là điệu bộ đặc trưng của những người hay nói "Tôi không chắc là tôi đồng ý." Rất dễ nhận thấy điệu bộ gãi cổ khi lời nói mâu thuẫn với điệu bộ. Ví dụ, nếu ai đó gãi cổ khi nói các câu đại loại như: "Tôi có thể hiểu cảm giác của anh" thì thực chất anh ta không hiểu gì cả!

7. Kéo cổ áo

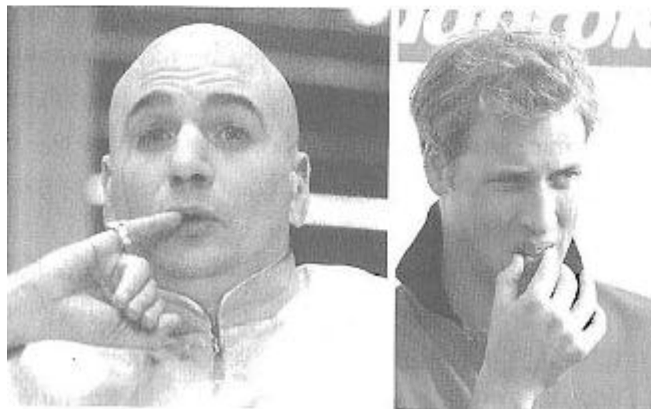

Thấy nóng ở dưới cổ áo.

Desmond Morris là một trong những người đầu tiên phát hiện ra rằng lời nói dối gây cảm giác ngứa ran tại một số mô nhạy cảm trên mặt và cổ. Do đó, người ta thường phải cọ hoặc gãi để bớt ngứa. Điều này giải thích tại sao những người cảm thấy không chắc chắn thường gãi cổ hay những người đang nói dối, sợ bị bắt bẻ lại kéo cổ áo. Khi một người nói dối nào đó cảm thấy bạn đang nghi ngờ anh ta thì huyết áp của anh ta tăng lên, gây đổ mồ hôi ở cổ.

Điệu bộ kéo cổ áo cũng xảy ra khi ai đó cảm thấy tức giận hoặc không hài lòng và cần kéo thấp cổ áo xuống cho thoáng cổ. Khi thấy người nào sử dụng điệu bộ này thì bạn hãy hỏi: "Xin anh vui lòng lặp lại điều đó" hoặc "Xin anh vui lòng làm rõ điểm đó" để cho người sắp lừa dối phải từ bỏ ý định.

8. Đút ngón tay vào miệng

Đây là hành động vô thức ở những người muốn tìm lại cảm giác an toàn như đứa trẻ đang bú vú mẹ khi họ cảm thấy căng thẳng. Trẻ con ngậm ngón cái hay mép chăn thay cho vú mẹ, còn người lớn thì đút tay vào miệng, ngậm điếu thuốc, tẩu thuốc, cây viết, mắt kính hoặc nhai kẹo cao su.



Người trong hình cần cảm giác an toàn

Hầu hết các động tác của tay và miệng đều có liên quan đến hành vi nói dối hay lừa dối, nhưng *điệu bộ đút ngón tay vào miệng* là biểu hiện bên ngoài của nhu cầu trấn tĩnh bên trong. Vì vậy, động thái tích cực với một người đang làm điệu bộ này là đem lại sự tin cậy và cảm giác an toàn.

Điệu bộ đánh giá sự chần chừ

Người diễn thuyết giỏi được xem là người có thể dựa vào "Trực giác" để biết khi nào thính giả đang chú ý và khi nào thính giả đã nghe đủ. Một nhân viên bán hàng giỏi phải nhận biết được mối quan tâm của khách hàng, đồng thời biết cách đánh trúng "điểm yếu" của họ. Bất kỳ người dẫn chương trình nào cũng đều cảm thấy trống trải khi thuyết trình trước những thính giả kiệm lời hoặc chỉ ngồi im quan sát. May thay, một số điệu bộ *bằng tay và cằm* có thể được sử dụng làm nhiệt kế để kiểm tra độ nhiệt tình hay thờ ơ của người khác, cũng như cho người diễn thuyết biết họ đang làm tốt công việc đến mức nào.

Sự buồn chán

Khi người nghe chống tay lên cằm thì đó là dấu hiệu cho biết họ bắt đầu cảm thấy chán. Trong điệu bộ này, bàn tay nâng đầu lên ngăn họ không ngủ gật, đồng thời cách cánh tay và bàn tay chống cằm tiết lộ mức độ buồn chán của họ. Hành động này thường bắt đầu bằng việc nâng cằm bằng ngón cái, đến khi mất dần sự thích thú thì dùng nắm tay để đỡ cằm. Trong trường hợp người nghe dùng cả bàn tay đỡ láy đầu (Hình minh họa) điều đó có nghĩa, họ đã mất hết hứng thú. Dấu hiệu buồn chán tột bậc xuất hiện lúc họ lấy cả hai tay đỡ toàn bộ đầu, đồng thời ta có thể nghe rõ tiếng ngáy!



Tay chống đỡ đầu để ngăn không ngủ thiếp đi

Việc các thính giả gõ ngón tay lên bàn và nhịp chân liên tục trên sàn thường làm cho những diễn giả chuyên nghiệp hiểu nhầm là dấu hiệu của sự buồn chán. Nhưng thật ra, nó thể hiện thái độ thiếu kiên nhẫn. Nếu dấu hiệu này xuất hiện trong lúc bạn nói chuyện với một nhóm người thì bạn cần phải áp dụng một động thái chiến lược là buộc người gõ ngón tay hoặc nhịp chân tham gia vào cuộc trò chuyện để họ không gây ảnh hưởng tiêu cực đến những người khác. Bất kỳ thính giả nào thực hiện các dấu hiệu vừa nêu cũng có ý báo cho diễn giả biết là đến lúc ông ta nên kết thúc bài nói chuyện.

"Ông nói mớ phải không?" Người nghe hỏi.

"Không phải", người nói đáp lại.

"Vậy xin vui lòng đừng nói trong khi tôi ngủ."

Tốc độ gõ ngón tay hoặc nhịp chân có liên quan tới mức độ sốt ruột của người nghe. Nhịp gõ càng nhanh nghĩa là họ càng thiếu kiên nhẫn.

Các điệu bộ đánh giá

Điệu bộ đánh giá được thể hiện bằng bàn tay nắm lại tựa vào cằm hoặc má và thường thì ngón trỏ chĩa lên. Tư thế này sẽ chuyển thành tư thế lòng bàn tay đỡ lấy cằm khi người thực hiện bắt đầu mất hứng thú nhưng vẫn muốn tỏ ra quan tâm vì phép lịch sự.



Điệu bộ đánh giá tỏ vẻ quan tâm – giữ vững đầu và bàn tay tựa vào má.

Những người quản lý cấp trung thường dùng điệu bộ đánh giá để giả vờ quan tâm đến chủ tịch công ty mỗi khi ông này trình bày các bài phát biểu buồn chán, tẻ nhạt. Tuy nhiên, không may là hành động bàn tay bắt đầu đỡ lấy đầu (theo bất cứ hình thức nào) đã tiết lộ sự thật và rất có thể sẽ khiến vị chủ tịch nhận thấy một số nhân viên của mình không thành thật hoặc đang dùng chiêu tâng bốc giả tạo.



Có những suy nghĩ tiêu cực.

Bàn tay tựa nhẹ vào má nhưng không đỡ lấy đầu biểu lộ sự quan tâm đích thực. Còn khi ngón trỏ chỉ thẳng lên má và ngón cái đỡ cằm, có nghĩa người nghe đang có suy nghĩ tiêu cực hoặc chỉ trích về người nói hay đề tài của họ. Trong vài trường hợp, ngón trỏ có thể dụi mắt hoặc đẩy mắt lên cho thấy người nghe vẫn còn nghĩ những ý nghĩ tiêu cực.

Người ta thường hiểu nhầm điệu bộ đánh giá là điệu bộ thích thú, nhưng thực ra, ngón cái chống cằm lại bộc lộ thái độ chỉ trích của người nghe. Việc giữ một cụm điệu bộ có liên quan đến thái độ người thực hiện nên người nào duy trì cụm điệu bộ đánh giá càng lâu thì thái độ chỉ trích của họ sẽ càng kéo dài. Có thể xem cụm điệu bộ này là dấu hiệu cho thấy người nói cần có hành động tức thì, hoặc lôi kéo người nghe vào câu chuyện hoặc kết thúc cuộc nói chuyện. Ngoài ra, một biện pháp đơn giản làm thay đổi thái độ người nghe là đưa vật gì đó cho họ để người đó đổi tư thế.



Ông ta đã nghe đủ hoặc không thấy bị thuyết phục


Bức tượng nhà tư tưởng Rodin thể hiện thái độ suy xét, trầm tư, đồng thời, tư thế của cơ thể và điệu bộ bàn tay chống cằm cũng tiết lộ sự chán nản.

Người dự phỏng vấn đang nói dối

Chúng tôi đã phỏng vấn một người đàn ông nước ngoài đến xin dự tuyển vào công ty chúng tôi. Suốt cuộc phỏng vấn, anh ta cứ bắt chéo chân và khoanh tay (dùng cụm điệu bộ đánh giá phê phán), lòng bàn tay khép lại đồng thời thường xuyên quay mặt đi. Rõ ràng là anh ta lo lắng điều gì đó, nhưng trong phần đầu cuộc phỏng vấn, chúng tôi không có đủ thông tin để đánh giá chính xác những điệu bộ tiêu cực của anh ta. Khi chúng tôi đặt câu hỏi về người chủ trước, thời gian anh ta làm việc ở quê nhà, anh ta trả lời kèm theo một loạt điệu bộ giụi mắt, sờ mũi và tránh nhìn thẳng. Cuối cùng, chúng tôi quyết định không tuyển dụng người này vì những điều chúng tôi nhìn thấy đều mâu thuẫn với điều anh ta nói. Tuy nhiên, vì hiếu kỳ về các điệu bộ giả tạo

đó nên chúng tôi đã kiểm tra thông tin từ những người cung cấp tin ở nước ngoài và phát hiện rằng anh ta đã khai man về quá khứ của mình. Chắc hẳn, anh ta cho rằng nhà tuyển dụng ở một nước khác sẽ không nhọc công kiểm tra thông tin từ những người cung cấp ở nước ngoài. Nếu không hiểu được các dấu hiệu cơ thể, có lẽ chúng tôi đã phạm sai lầm vì thuê anh ta.

Vuốt cằm

Lần tới, nếu có cơ hội thảo luận với một nhóm người, bạn hãy quan sát họ thật cẩn thận trong khi đưa ra ý kiến. Có thể bạn sẽ thấy rằng đa số họ đều đưa một bàn tay lên mặt và dùng điệu bộ đánh giá. Khi gần kết thúc bài thuyết trình, bạn hãy yêu cầu họ phát biểu hoặc đưa ra đề xuất. Lúc này, họ sẽ dừng điệu bộ đánh giá và bắt đầu điệu bộ *vuốt cằm*. Đây là dấu hiệu cho thấy họ đang suy nghĩ để đưa ra quyết định.





Đưa ra quyết định *Kiểu vuốt cằm của phụ nữ*

Khi bạn yêu cầu người nghe đưa ra quyết định và họ bắt đầu vuốt cằm thì các điệu bộ theo sau đó sẽ cho bạn biết họ đồng ý hay phản đối. Lúc này, tốt nhất là bạn giữ im lặng, đồng thời quan sát những điệu bộ kế tiếp của họ. Chúng báo hiệu họ đã quyết định! Chẳng hạn, nếu sau điệu bộ vuốt cằm là điệu bộ khoanh tay, bắt chéo chân và ngồi thụt vào trong ghế, thì chắc chắn rằng câu trả lời của họ sẽ là "không". Sự quan sát này sớm mách bảo bạn nêu lại các đề nghị trước khi người nghe từ chối và làm cho cuộc thỏa thuận diễn biến xấu đi.

Ngược lại, nếu sau động tác vuốt cằm là điệu bộ cúi về phía trước, cánh tay mở rộng, hoặc tiếp tục nghe lời đề nghị của bạn hoặc xem hàng mẫu, thì có khả năng bạn sẽ nhận được câu trả lời "đồng ý" và có thể tiến tới thỏa thuận.

Cụm điệu bộ trì hoãn

Với người đeo mắt kính, thay vì dùng điệu bộ vuốt cằm khi đưa ra quyết định, người này sẽ thực hiện nối tiếp cụm điệu bộ đánh giá bằng cách gỡ mắt kính ra và đút một gọng kính vào miệng. Còn người hút thuốc lá sẽ rít một hơi thuốc. Hành động ngậm viết hoặc ngón tay của người nào đó khi được yêu cầu đưa ra quyết định là dấu hiệu cho biết họ đang cảm thấy phân vân và cần được trấn an. Vật ngậm trong miệng cho phép họ trì hoãn cũng như xoa dịu cảm giác bị hối thúc phải đưa ra câu trả lời ngay lập tức.

Đôi khi các điệu bộ buồn chán, đánh giá và đưa ra quyết định được kết hợp lại, mỗi điệu bộ bộc lộ những thái độ khác nhau của người thực hiện.

Hình minh họa sau đây cho thấy điệu bộ đánh giá chuyển sang cằm hoặc bàn tay có thể tạo thành động tác vuốt cằm. Người này đang đánh giá lời đề nghị, đồng thời rút ra kết luận.

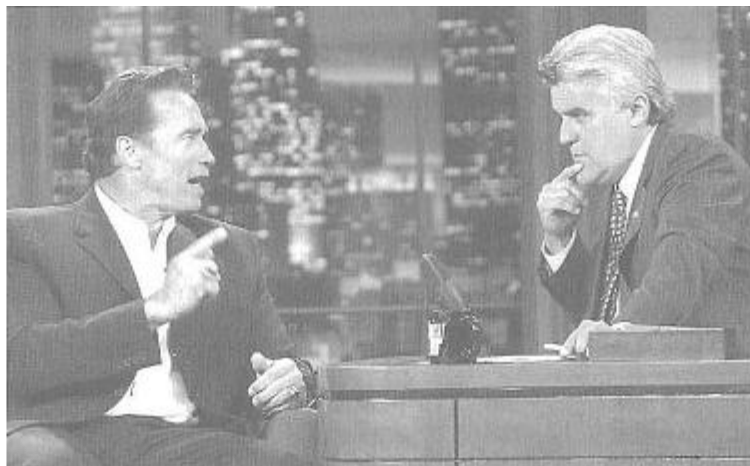


Cụm điệu bộ đánh giá/đưa ra quyết định

Khi người nghe mất dần hứng thú với người nói thì đầu của họ bắt đầu tựa lên tay. Hình minh họa bên dưới thể hiện thái độ thờ ơ của người nghe thông qua điệu bộ đánh giá với ngón cái đỡ cằm.



Cụm điệu bộ đánh giá, quyết định và chán ngán



Arnold Schwarzenegger đang cố làm rõ quan điểm của mình trong khi người dẫn chương trình truyền hình suy xét điều đó.

Điệu bộ xoa và vỗ đầu



Điệu bộ "đau cổ".

Khi bạn nói ai đó "đang làm tôi chán ngấy đến tận cổ" (a pain in the neck) nghĩa là bạn đề cập đến phản ứng cương lên của các cơ nhỏ trên cổ, thường được gọi là hiện tượng nổi da gà. Lúc này, lớp da có dính lông ở cổ - thực ra không hiện hữu – bị dựng đứng lên, tạo cho bạn vẻ đáng sợ, bởi vì bạn đang cảm thấy bị đe dọa hoặc tức giận. Điều này tương tự phản ứng "xù lông" của một con chó đang tức giận khi phải đương đầu với con chó khác có khả năng sẽ là kẻ thù của nó. Phản ứng nêu trên làm cho bạn cảm thấy ngứa ran ở sau cổ mỗi khi bạn tức giận hay sợ hãi. Thông thường, bạn sẽ xoa tay lên cổ để giảm bớt cảm giác ngứa ngáy này.

Giả sử bạn nhờ ai đó giúp bạn một việc nhỏ và họ quên thực hiện nó. Khi bạn hỏi họ kết quả, họ vỗ trán hoặc sau cổ như thể họ đang đánh chính mình. Mặc dù vỗ ở vị trí nào đều biểu thị sự quên khuấy đi mất, nhưng quan trọng là họ vỗ ở trán hay sau cổ. Nếu vỗ trán thì đây là dấu hiệu cho thấy họ không sợ bạn nhắc đến sự đãng trí của họ. Còn nếu họ vỗ ở sau cổ để làm dịu các động tác cơ cương đang dựng lên thì điều đó có nghĩa là bạn đã khiến họ "chán ngấy đến tận cổ" theo đúng nghĩa đen vì đề cập đến việc mà họ quên làm. Còn nếu họ vỗ mông thì…

Gerard Nierenberg thuộc Học viện Đàm phán New York (Negotiation Institute) phát hiện rằng người hay xoa sau cổ thường có khuynh hướng tiêu cực hoặc chỉ trích, trong khi người hay xoa trán để diễn tả lỗi lầm của mình thường cởi mở và dễ gần hơn.



Trừng phat bản thân bằng cách tự vỗ vào đầu.

(Thành ngữ "a pain in the neck" (ND))

Để hiểu chính xác các điệu bộ của tay và mặt trong tình huống nhất định cần phải mất rất nhiều thời gian quan sát. Khi thấy một người thực hiện bất kỳ điệu bộ của tay và mặt nào đã được bàn đến trong chương này thì nhiều khả năng, họ đang có suy nghĩ tiêu cực. Tuy nhiên, vấn đề đặt ra là suy nghĩ tiêu cực ấy có ý nghĩa gì? Đó có thể là sự nghi ngờ, dối trá, không chắc chắn, cường điệu, lo lắng hay nói dối một cách trơ trẽn. Kỹ năng thực sự chính là khả năng nhận biết thái độ tiêu cực nào mới đúng là thái độ của họ. Để đạt được điều này, tốt nhất là phân tích những điệu bộ xuất hiện trước điệu bộ của tay và mặt, đồng thời hiểu chúng theo đúng ngữ cảnh.

Lý do tại sao Bob luôn thua cờ

Chúng tôi có một đồng nghiệp tên là Bob, ông ấy rất thích chơi cờ. Chúng tôi đã thách đấu với Bob rồi bí mật quay phim lại trận đấu để phân tích ngôn ngữ cơ thể của ông ấy. Cuộn phim cho thấy Bob thường xoa tai hoặc sờ mũi mỗi khi ông ấy không chắc về bước đi kế tiếp. Ngoài ra, lúc chúng tôi thể hiện ý định di chuyển một quân cờ bằng cách chạm hờ nó thì ngôn ngữ cơ thể Bob tiết lộ suy nghĩ của ông ấy về nước đi dự kiến này. Nếu cảm thấy có thể đánh bại nước cờ đó và nghĩ ra nước phản công thì Bob sẽ biểu hiện sự tự tin bằng điệu bộ chắp tay hình tháp chuông. Ngược lại, nếu không chắc chắn hoặc không hài lòng, ông ấy sẽ dùng điệu bộ che miệng, nắm lấy dái tai hoặc gãi cổ. Mọi việc xảy ra theo dự đoán khi chúng tôi bí mật giải thích các dấu hiệu của Bob cho những thành viên khác trong nhóm chơi cờ của chúng tôi. Chẳng bao lâu sau, đa số họ đều có thể đánh bại ông bạn Bob tội nghiệp bằng cách đoán trước

suy nghĩ của ông ấy thông qua ngôn ngữ cơ thể của ông. Bob đã không được tặng 1 bản của cuốn sách này.

Ý nghĩa kép

Trong cuộc phỏng vấn phân vai có quay video, người được phỏng vấn đột nhiên che miệng và xoa mũi sau khi nghe chúng tôi hỏi một câu. Điệu bộ này diễn ra trong vài giây ngay trước khi trả lời, sau đó anh ta trở lại tư thế thoải mái. Từ đầu cho đến lúc đó, người được phỏng vấn vẫn giữ tư thế thoải mái: không cài khuy áo khoác, để lộ lòng bàn tay, gật đầu và cúi về phía trước mỗi khi trả lời câu hỏi. Vì vậy, chúng tôi đã nghĩ đây là các điệu bộ đơn lẻ hoặc không liên quan đến ngữ cảnh. Khi chúng tôi hỏi anh ta về điệu bộ này, anh ta trả lời rằng khi được đặt câu hỏi, anh ta nghĩ đến hai hướng trả lời: một là tiêu cực, hai là tích cực. Lúc nghĩ đến câu trả lời tiêu cực và khả năng người phỏng vấn phản ứng lại với nó, anh ta che miệng lại. Tuy nhiên, khi nghĩ đến câu trả lời tích cực, anh ta bèn bỏ tay ra và tỏ vẻ thoải mái. Sự hoài nghi của anh ta về phản ứng có thể có của người phỏng vấn đối với câu trả lời tiêu cực đã dẫn đến điệu bộ che miệng đột ngột.

Điều này giải thích lý do tại sao điệu bộ của tay và mặt rất dễ bị hiểu nhầm, vì thế người ta dễ đưa ra kết luận sai lầm.

Chương 8

CÁC DẤU HIỆU BẰNG MẮT



Một số người đàn ông có khả năng nhìn xuyên qua các bề mặt rắn chắc

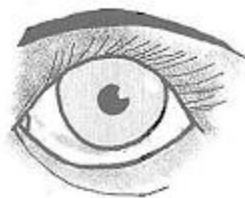
Lịch sử chứng minh chúng ta luôn bị thu hút bởi đôi mắt và chúng tác động đến hành vi của chúng ta. Sự tiếp xúc bằng mắt điều chỉnh cuộc trò chuyện, cho ta biết ai đang là người trội hơn: "Anh ta khinh thường tôi", đồng thời góp phần hình thành những manh mối cơ bản khiến ta nghi ngờ kẻ nói dối: "Hãy nhìn vào mắt tôi khi anh nói điều đó!" Khi nói chuyện trực diện, chúng ta hay nhìn vào mắt người đối diện. Vì vậy, các dấu hiệu bằng mắt là một phần quan trọng để nhận biết thái độ và suy nghĩ của họ. Khi gặp mặt lần đầu tiên, người ta thường nhanh chóng đưa ra hàng loạt nhận xét về nhau mà phần lớn dựa vào những gì họ nhìn thấy.

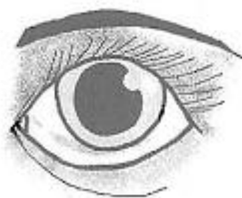
Chúng ta hay dùng các cụm từ như: "Cô ấy nhìn anh ta chằm chằm", "Trong mắt anh ấy lóe lên niềm hy vọng", "Cô ấy có đôi mắt to thơ ngây", "Anh ta có đôi mắt gian xảo", "Cô ấy có đôi mắt quyến rũ", "Cô ấy nhìn anh ấy đắm đuối", "Cô ấy nhìn với vẻ lãnh đạm" hoặc "Anh ta nhìn tôi với ánh mắt đầy ác ý". Chúng ta cũng thường nói ai đó có đôi mắt của Bette Davis, đôi mắt Tây Ban Nha, đôi mắt gợi tình, đôi mắt khó hiểu, đôi mắt giận dữ, đôi mắt đờ đẫn, đôi mắt dò xét, đôi mắt buồn, đôi mắt hạnh phúc, đôi mắt lãnh đạm, đôi mắt ghen tỵ, đôi mắt không tha thứ và đôi mắt sắc lẹm.

Khi dùng những cụm từ này, chúng ta đã vô tình đề cập đến kích cỡ con ngươi và thái độ trong cái nhìn của một người. Trong số các dấu hiệu giao tiếp của con người, đôi mắt có thể tiết lộ nhiều điều chính xác bởi chúng là một trọng điểm trên cơ thể. Không những vậy, con ngươi còn hoạt động độc lập, ngoài tầm kiểm soát của tâm thức.

Con ngươi giãn ra

Trong những điều kiện ánh sáng nhất định, con ngươi của bạn sẽ giãn ra hay thu lại tùy theo thái độ, tâm trạng của bạn thay đổi từ tích cực sang tiêu cực hoặc ngược lại. Khi một người trở nên phấn khích, con ngươi của họ có thể giãn to gấp 4 lần so với kích cỡ ban đầu. Ngược lại, tâm trạng tức giận, tiêu cực làm con ngươi thu lại ở trạng thái "long sòng sọc" hay "nhìn trừng trừng" (Nghĩa đen: đôi mắt của rắn (snake eyes) (ND)). Đôi mắt vui vẻ thường trông thu hút hơn, bởi vì chúng ta dễ nhìn thấy tình trạng giãn con ngươi.





Đôi mắt "long sòng sọc" *Đôi mắt gợi tình*

Eckhard Hess, cựu trưởng khoa tâm lý thuộc trường Đại học Chicago, là người tiên phong trong các cuộc nghiên cứu về đồng tử học. Ông phát hiện trạng thái hưng phấn thông thường của con người ảnh hưởng tới kích cỡ của con ngươi. Nói chung, kích cỡ con ngươi tăng lên khi người ta nhìn thấy điều gì đó kích thích họ. Qua nghiên cứu, Hess phát hiện rằng con ngươi của những người đàn ông và phụ nữ bình thường đều giãn ra khi họ ngắm các bức ảnh của người khác giới và co lại trước những bức ảnh của người cùng giới. Hess cũng thu được các kết quả tương tự khi yêu cầu những người tham gia nhìn vào các bức ảnh dễ chịu và không dễ chịu về đề tài thức ăn, chính trị gia, trẻ khuyết tật, cảnh chiến tranh hoặc khi yêu cầu họ nghe nhạc. [Nguyên văn: heterosexual men and women, có nghĩa là người thích (có quan hệ tình dục hoặc không) người khác phái, để phân biệt với giới đồng tính (homosexual). Chúng tôi xin dịch là "bình thường" để tránh phải dùng những cụm từ vụng về (ND)]. Ngoài ra, ông

cũng phát hiện việc tăng kích cỡ con ngươi có mối tương quan tích cực tới khả năng xử lý vấn đề, cụ thể là con ngươi giãn ra cực đại khi người ta tìm ra giải pháp cho vấn đề của họ.



Bạn thấy bức ảnh nào quyến rũ hơn?

Nghiên cứu trong giới doanh nhân, chúng tôi nhận thấy, người ta sẽ nghĩ các người mẫu trong các bức ảnh quyến rũ hơn nếu con ngươi của họ được chỉnh sửa lớn hơn. Đây là một cách hữu hiệu để tăng doanh số bán ra của những sản phẩm có sử dụng ảnh chụp cận cảnh gương mặt, chẳng hạn như mỹ phẩm dành cho phụ nữ hay các sản phẩm chăm sóc tóc, quần áo,… Khi sử dụng những tập sách quảng cáo trong một chiến dịch gửi thư trực tiếp, chúng tôi đã làm tăng doanh số bán son môi hiệu Revlon qua catalog lên khoảng 45% bằng cách làm tăng kích cỡ con ngươi của các người mẫu trong ảnh.

Đôi mắt là dấu hiệu quan trọng trong thời gian hẹn hò và mục đích trang điểm mắt là nhằm nhấn mạnh sức biểu cảm của đôi mắt. Nếu một phụ nữ bị cuốn hút bởi người đàn ông, cô ta sẽ mở căng con ngươi khi nhìn người đàn ông đó. Dấu hiệu này giúp anh ta giải mã chính xác thái độ của cô gái mà không cần tường tận điệu bộ. Đây là lý do tại sao các cuộc hẹn hò lãng mạn ở những nơi có ánh sáng mờ ảo thường rất thành công, bởi lúc ấy, con ngươi của 2 người đều giãn ra và tạo được ấn tượng là cả 2 cùng quan tâm đến nhau.

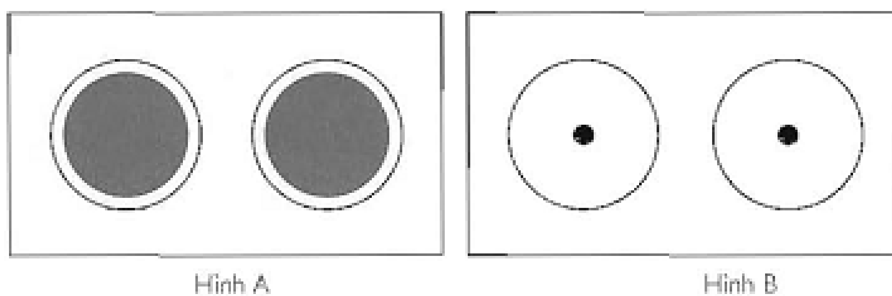
Khi người đàn ông bị một phụ nữ hấp dẫn thì bộ phận nào trên cơ thể của họ có thể tăng kích cỡ gần gấp 3 lần?

Khi những người yêu nhau nhìn sâu vào mắt nhau, họ hoàn toàn không nhận thức được rằng họ đang tìm dấu hiệu của sự giãn nở con ngươi, và mỗi người bị hấp dẫn bởi sự giãn nở con ngươi của người kia. Nghiên cứu cho thấy khi đàn ông xem phim khiêu dâm, con ngươi của họ có thể giãn nở gấp 3 lần so với kích cỡ ban đầu. Trong khi đó, con ngươi của đa số phụ nữ giãn nở nhiều nhất khi họ xem các bức ảnh chụp bà mẹ và em bé. Con ngươi của trẻ sơ sinh hay trẻ em vốn to hơn người lớn. Khi có mặt người lớn, con ngươi của trẻ sơ sinh không ngừng giãn ra để tạo sự cuốn hút và nhận được nhiều sự quan tâm hơn. Đây là lý do tại sao những món đồ chơi trẻ em bán chạy nhất gần như lúc nào cũng có con ngươi quá cỡ.

Các nghiên cứu cũng cho thấy sự giãn nở của con ngươi có tác động hỗ trợ đối với người nhìn thấy chúng. Những người đàn ông nhìn các bức ảnh chụp phụ nữ có con ngươi giãn ra đã căng con ngươi ra nhiều hơn so với khi họ nhìn những bức ảnh chụp phụ nữ có con ngươi thu lại.

Cuộc kiểm tra con ngươi

Khả năng giải mã sự giãn nở của con ngươi của chúng ta là bẩm sinh và xảy ra hoàn toàn tự động. Để kiểm tra điều này, bạn hãy lấy tay che hình B, rồi yêu cầu một người nào đó nhìn chằm chằm vào "con ngươi" ở hình A. Sau đó đổi lại, cho họ nhìn chằm chằm vào hình B, bạn sẽ thấy con ngươi của họ căng ra như thế nào để tương xứng đối với hình minh họa. Sở dĩ như vậy là vì não người điều khiển con ngươi nhìn đôi mắt mà nó cảm thấy quyến rũ. Con ngươi của phụ nữ giãn ra nhanh hơn con ngươi của đàn ông nhằm tương ứng với đôi mắt mà não họ nhìn thấy.



Hess đã tiến hành thử nghiệm phản ứng của con ngươi bằng cách cho những người tham gia xem 5 bức ảnh: người đàn ông khỏa thân, phụ nữ khỏa thân, trẻ sơ sinh, bà mẹ với trẻ sơ sinh và phong cảnh. Đúng như dự đoán, con ngươi của nhóm

đàn ông đã giãn nở nhiều nhất khi nhìn ảnh phụ nữ khỏa thân. Ngược lại, nhóm đàn ông đồng tính căng con ngươi nhiều nhất khi nhìn ảnh người đàn ông khỏa thân. Trong khi đó con ngươi của nhóm phụ nữ giãn nở nhiều nhất khi họ nhìn các bức ảnh bà mẹ với trẻ sơ sinh và nhiều thứ hai khi họ nhìn ảnh người đàn ông khỏa thân.

Các cuộc kiểm tra được tiến hành với những chuyên gia chơi bài cho thấy họ thắng ít hơn khi đối thủ của họ đeo kính sậm màu. Ví dụ, nếu đối thủ được chia 4 lá ách trong một ván bài xì (poker) thì chuyên gia chơi bài có thể nhận thấy con ngươi của đối thủ giãn ra nhanh chóng và giúp họ "cảm thấy" là không nên tố ván đó. Trong trường hợp này, kính sậm màu đã che đi các dấu hiệu của con ngươi và kết quả là các chuyên gia đó thắng bài ít hơn thường lệ.

Việc giải mã dấu hiệu của con ngươi đã được các thương nhân buồn bán đá quý của Trung Quốc thời xa xưa thực hiện bằng cách quan sát sự giãn nở con ngươi của người mua khi thương lượng giá cả. Cách đây nhiều thế kỷ, các cô gái mại dâm thường nhỏ thuốc belladonna – một loại cồn thuốc có chứa atropin – vào mắt để làm giãn con ngươi của họ, giúp họ trông gợi cảm hơn.



David Browne có đôi mắt khác màu nhau: một màu xanh và một màu hạt dẻ - đồng thời một con ngươi luôn luôn căng ra. Tình trạngnày được gọi là "sắc thể hỗn tạp" và 1% dân số mắc phải chứng bệnh này. Những khác biệt trong đôi mắt Browne là kết quả của một trận ẩu đả giành bạn gái lúc ông 12 tuổi.

Ngạn ngữ cổ có khuyên: “Hãy nhìn vào mắt người đối diện khi bạn đang nói chuyện với họ” lúc đang giao tiếp hoặc thương lượng. Nhưng tốt hơn là nên tập “nhìn vào con ngươi”, vì nó sẽ cho bạn biết những cảm xúc thật sự của họ.

Như thông lệ, phụ nữ vẫn giỏi hơn

Tiến sĩ Simon Baron-Cohen thuộc Đại học Cambridge đã tiến hành một số thí nghiệm, trong đó người tham gia được cho xem những bức ảnh khuôn mặt mà chỉ chừa lại 2 khe mắt hẹp. Họ được yêu cầu xác định các trạng thái tinh thần thể hiện trong những bức ảnh, chẳng hạn như “thân thiện”, “thoải mái”, “thù địch”, “lo lắng” và các thái độ như “khao khát quan hệ tình dục với bạn”, “khao khát quan hệ tình dục với người khác”.

Theo thống kê, phân nửa số câu trả lời chỉ dựa vào suy đoán này hoàn toàn chính xác. Trong đó, điểm số trung bình của đàn ông là 19/25 còn phụ nữ đạt 22/25. Cuộc kiểm tra trên cho thấy cả hai giới đều có khả năng giải mã các dấu hiệu bằng mắt tốt hơn dấu hiệu cơ thể và phụ nữ giỏi việc này hơn đàn ông. Tuy nhiên, các nhà khoa học vẫn chưa biết thông tin bằng mắt được gửi đi hoặc giải mã bằng cách nào. Họ chỉ biết rằng chúng ra có thể làm được điều đó mà thôi! Những người mắc bệnh tự kỷ (autism) – hầu hết là đàn ông – có điểm số thấp nhất. Não của những người này thiếu khả năng nhận biết ngôn ngữ cơ thể của đồng loại. Đây chính là lý do khiến họ gặp khó khăn trong giao tiếp, cho dù nhiều người có chỉ số thông minh rất cao.

Liếc mắt đưa tình

Con người là loài động vật linh trưởng duy nhất có tròng trắng – mắt của tinh tinh toàn tròng đen. Tròng trắng phát triển dần thành một công cụ hỗ trợ giao tiếp cho phép con người thấy người khác đang nhìn đi đâu, bởi hướng nhìn gắn liền với trạng thái cảm xúc. Bẩm sinh, não phụ nữ được cấu tạo để nhận biết cảm xúc tốt hơn não đàn ông; vì vậy, mắt phụ nữ nhiều tròng trắng hơn đàn ông. Do mắt của tinh tinh thiếu tròng trắng nên con mồi không biết nó đang nhìn đi đâu hoặc mình có bị phát hiện gì không; nhờ vậy, tinh tinh dễ dàng săn mồi hơn.

Con người là loài động vật linh trưởng duy nhất có tròng trắng.

Nhướn lông mày

Từ thời xa xưa, ở khắp nơi, người ta đã sử dụng điệu bộ này làm dấu hiệu "chào hỏi" từ xa. *Nhướn lông mày* cũng là điệu bộ chào hỏi của loài khỉ và tinh tinh nên có thể khẳng định đây là điệu bộ bẩm sinh. Ở điệu bộ này, lông mày nâng lên rất nhanh trong giây lát rồi hạ xuống ngay sau đó nhằm thu hút sự chú ý của người khác đến gương mặt mình, qua đó có thể trao đổi các dấu hiệu rõ ràng. Quốc gia duy nhất không sử dụng điệu bộ này là Nhật Bản vì họ xem đây là điệu bộ thiếu đứng đắn, không lịch sự và có hàm ý khêu gợi tình dục.


Nhướn lông mày

Nhướn lông mày là điệu bộ xác nhận sự hiện diện của người khác một cách vô thức. Nó có thể liên quan tới phản ứng sợ hãi do bị kinh ngạc, hoặc từ chỗ muốn nói: "Tôi rất ngạc nhiên và sợ anh" thành ra "Tôi nhận ra anh và không hề đe dọa anh". Chúng ta không sử dụng điệu bộ này với những người lạ mặt trên đường hoặc những người mà chúng ta không thích. Những người không nhướn lông mày trong lần chào hỏi đầu tiên thường bị đánh giá là hung hăng. Bạn hãy thử làm một bài kiểm tra nhỏ: bạn ngồi ở tiền sảnh khách sạn và nhướn lông mày với bất kỳ ai đi ngang qua, bạn sẽ nhận thấy ngay tác dụng của nó. Những người nhận được dấu hiệu không những mỉm cười và đáp lại điệu bộ của bạn mà còn bước lên nói chuyện với bạn. Nguyên tắc vàng là hãy luôn nhướn lông mày với những người bạn thích hoặc muốn gây thiện cảm với họ.

Tròn xoe mắt

Hạ thấp lông mày là cách con người thể hiện sự thống trị hoặc khiêu khích người khác, trong khi đó, nâng lông mày lên lại biểu lộ thái độ phục tùng. Không những vậy, Keating & Keating đã phát hiện rằng không chỉ con người mà nhiều loài tinh tinh, khỉ dùng các điệu bộ này với cùng mục đích trên.



Lông mày nhướn cao tạo cho Marilyn Monroe vẻ bề ngoài phục tùng trong khi lông mày hạ thấp của James Cagney tạo cái nhìn gây hấn và lông mày châu vào nhau của JFK làm cho ông ta vừa có vẻ uy quyền vừa có vẻ lo âu.

Như chúng tôi đã phân tích trong cuốn *Why Men lie & Women Cry* (Nhà xuất bản Orion), phụ nữ tròn xoe mắt bằng cách nâng lông mày và lông mi lên nhằm tao "vẻ mặt ngây thơ" của một đứa trẻ. Điệu bộ này làm tiết ra hooc-mon kích thích bản năng che chở bảo vệ người phụ nữ của đàn ông. Không những vậy, phụ nữ còn nhổ và vẽ lông mày xếch lên trán để trông có vẻ yếu đuối hơn bởi ít nhất về mặt tiềm thức, họ biết điều đó lôi cuốn đàn ông. Ngược lại, đàn ông tỉa lông mày từ trên đầu lông mày xuống để làm cho mắt có vẻ hẹp và nam tính hơn.

John F Kennedy có hàng lông mày "thấp xuống ở chính giữa", khiến cho gương mặt của ông trông lúc nào cũng có vẻ đăm chiêu và điều này đã lôi cuốn cử tri. Nếu Kennedy có hàng lông mày to đậm như diễn viên James Cagney thì có lẽ ông đã không ảnh hưởng nhiều đến các cử tri như vậy.

Cụm điệu bộ "nhìn lên"

Hạ đầu xuống và nhìn lên là một điệu bộ phục tùng khác có thể làm mềm lòng đàn ông. Nó làm đôi mắt của phụ nữ trông to ra và người phụ nữ có vẻ ngây thơ hơn. Trẻ em cũng thường ngước lên như vậy vì chúng nhỏ hơn người lớn. Động tác này tạo cảm giác muốn che chở, bao bọc ở cả đàn ông lẫn phụ nữ.



Công nương Diana lúc 8 tuổi – giống như hầu hết bé gái, bà ngầm hiểu tác dụng của điệu bộ cúi đầu xuống và nhìn lên.

Công nương Diana đã tạo được dấu ấn riêng với điệu bộ hạ cằm thấp xuống trong khi ngước nhìn lên để lộ phần cổ dễ bị tổn thương. Cụm điệu bộ như trẻ con này khiến cho hàng triệu người muốn che chở bà, đặc biệt vào thời điểm bà dường như bị Hoàng gia Anh công kích. Những người dùng cụm điệu bộ phục tùng thường không cố ý tập luyện nhưng họ có ý thức được hiệu quả của chúng khi đang sử dụng.



Công nương Diana dùng cụm điệu bộ "nhìn lên" để gợi sự đồng cảm của thế giới trong thời gian bà gặp vấn đề hôn nhân.

Cách thắp sáng ngọn lửa trong lòng người đàn ông

Hạ thấp mí mắt, đồng thời nâng lông mày, mắt ngước lên và môi hơi hé là cụm điệu bộ được phụ nữ sử dụng từ nhiều thế kỷ để biểu thị sự phục tùng về tình dục. Đây là một trong những điệu bộ đặc trưng của những người phụ nữ giàu sức quyến rũ như Marilyn Monroe, Deborah Harry hay Sharon Stone.



Marilyn Monroe là bậc thầy về sử dụng ngôn ngữ cơ thể và những biểu hiện tiền cực khóai (pre-orgasmic) của người phụ nữ. Ít ra về mặt tiềm thức, cô hiểu nó có thể khiến cho hầu hết đàn ông phải quỳ gối.

Điệu bộ này làm tăng tối đa khoảng cách giữa mí mắt với lông mày vừa tạo ra cái nhìn bí ẩn, kín đáo. Các nghiên cứu gần đây cho thấy đây cũng là biểu hiện trên khuôn mặt của nhiều phụ nữ ngay trước lúc họ đạt đến trạng thái cực khoái trong chăn gối.

Cách nhìn đăm đăm – Bạn nhìn đi đâu?

Chỉ khi bạn và người khác cùng "nhìn vào mắt nhau" thì nền tảng giao tiếp thật sự mới có thể được thiết lập. Trong lúc một số người làm chúng ta cảm thấy thoải mái khi nói chuyện thì một số khác lại gây cho chúng ta cảm giác bối rối và vài người thậm chí còn có vẻ không đáng tin. Điều này phụ thuộc trước tiên vào khoảng thời gian họ chăm chú nhìn chúng ta khi lắng nghe hay họ giữ ánh nhìn của chúng ta.

Michael Argyle, nhà nghiên cứu tiên phong về tâm lý xã hội học và các kỹ năng giao tiếp phi ngôn ngữ ở Anh, đã phát hiện khi người phương Tây hay người châu Âu nói chuyện, thời gian trung bình họ nhìn chăm chú vào người khác là 61%, bao gồm 41% thời gian khi đang nói, 75% thời gian nhìn khi đang nghe và 31% thời gian cùng

nhìn nhau. Argyle ghi nhận khoảng thời gian trung bình một người nhìn người đối diện chăm chú là 2,95 giây và cùng nhìn nhau chăm chú là 1,18 giây. Theo ghi nhận của chúng tôi, lượng thời gian tiếp xúc bằng mắt trong một cuộc trò chuyện điển hình dao động từ 25 đến 100%, tùy thuộc vào việc ai là người đang nói và nguồn gốc văn hóa của họ. Thông thường, chúng ta duy trì 40 đến 60% thời gian tiếp xúc bằng mắt khi nói và 80% khi nghe; chỉ có ngoại lệ tại Nhật Bản, một số nền văn hóa châu Á và Nam Mỹ. Nơi đây, người ta xem sự tiếp xúc lâu bằng mắt biểu lộ thái độ hung hăng hoặc không tôn trọng người khác. Người Nhật có khuynh hướng quay mặt đi hay nhìn vào cổ họng người đối diện. Hành động này có thể gây bối rối cho những người phương Tây và châu Âu vốn chưa hiểu biết về khác biệt văn hóa.

Ngoài ra, Argyle còn phát hiện rằng khi A thích B, anh ta sẽ nhìn thường xuyên hơn. Điều này làm cho B nghĩ A thích mình và để đáp lại, B sẽ thích A. Nói cách khác, trong hầu hết các nền văn hóa, để xây dựng mối quan hệ tốt đẹp với người khác, bạn phải nhìn đáp lại khoảng 60 đến 70% thời gian họ nhìn bạn. Vì vậy, không có gì đáng ngạc nhiên khi chúng ta khó mà tin tưởng một người luôn tỏ vẻ lo lắng, nhút nhát, chỉ nhìn đáp lại chưa tới 1/3 thời gian chúng ta nhìn họ. Đây cũng là lý do tại sao trong các cuộc đàm phán, bạn nên tránh đeo kính sậm màu phòng trường hợp người khác cảm tưởng rằng bạn đang nhìn chằm chằm vào họ hoặc cố tránh né họ.

Ông cưới bà vì cái nhìn của bà nhưng không phải là cách bà nhìn ông trong thời gian gần đây.

Cũng như hầu hết các điệu bộ và ngôn ngữ cơ thể, khoảng thời gian người này nhìn người kia có thể khác nhau theo từng nền văn hóa. Hãy luôn chắc chắn rằng bạn đã xét tới yếu tố văn hóa trước khi đưa ra kết luận. Nguyên tắc an toàn nhất khi đến những nước như Nhật Bản là nhìn đáp lại chủ nhà bằng thời gian gia chủ nhìn bạn.

Khi hai người gặp nhau và tiếp xúc bằng mắt trong lần đầu tiên, thường thì cấp dưới quay mặt đi trước. Điều đó có nghĩa là hành động *không* quay mặt đi trở thành dấu hiệu ngầm biểu lộ sự thách thức hay bất đồng ý kiến đối với đối phương. Tuy nhiên, nếu người kia có địa vị cao hơn, chẳng hạn họ là sếp, thì bạn có thể thẳng thắn nêu lên quan điểm đối lập bằng cách nhìn chăm chú vào họ lâu hơn vài giây so với

bình thường. Nhưng đây không phải là cách hay để bạn biểu lộ thường xuyên trước mặt sếp nếu bạn không muốn mất việc!

Cách duy trì việc tiếp xúc bằng mắt trong khu dành riêng cho những người theo chủ nghĩa khỏa thân

Chúng tôi gửi một nhóm người không theo chủ nghĩa khỏa thân đến khu của những người theo chủ nghĩa khỏa thân và quay phim để xem họ nhìn đi đâu khi được giới thiệu với những người mới. Tất cả những người đàn ông không theo chủ nghĩa khỏa thân cho biết, họ khó lòng cưỡng lại sự thôi thúc phải nhìn xuống và khi chúng tôi xem lại băng hình thì quả thực đúng như vậy! Trong khi đó, những người phụ nữ không hề gặp vấn đề này và đoạn phim cho thấy, hiếm có người phụ nữ nào chủ đích nhìn chăm chăm về cõi hạ giới. Điều này là vì đàn ông có góc nhìn hẹp nên họ nhìn thẳng phía trước tốt hơn phụ nữ cũng như nhìn xa hơn khi nhận diện mục tiêu. Tuy nhiên, hầu hết đàn ông nhìn ở khoảng cách gần kém hơn nhiều so với phụ nữ. Do đó, họ khó khăn trong việc nhìn ra đồ đạc trong tủ lạnh, tủ đựng ly hay ngăn kéo. Ngược lại, góc nhìn của phụ nữ mở rộng ít nhất là 45 độ về mỗi bên, trên và dưới, nghĩa là họ có thể làm ra vẻ đang nhìn vào mặt ai đó trong khi thực sự lại đang dò xét các "mặt hàng" của đối phương.



Phụ nữ có góc nhìn rộng hơn nam giới cho phép họ có vẻ như đang nhìn về một hướng trong khi thật ra họ đang nhìn một hướng khác.

Cách thu hút sự chú ý của nam giới

Khi một người phụ nữ muốn gây chú ý với người đàn ông đi ngang mình, cô ấy sẽ đáp lại cái nhìn đăm đăm của người đàn ông đó trong hai ba giây, sau đó ngoảnh mặt đi và nhìn xuống. Cái nhìn này đủ để cô gái gửi thông điệp quan tâm và phục tùng

đến người đó. Tuy nhiên, một cuộc thử nghiệm của tiến sĩ Monika Moore thuộc trường Đại học Websters cho thấy, hầu hết đàn ông không giỏi đọc tín hiệu trong cái nhìn đầu tiên của phụ nữ. Vì vậy, thông thường phụ nữ cần phải lặp lại điệu bộ đó 3 lần với người đàn ông bình thường, 4 lần với người đàn ông chậm hiểu và 5 lần hoặc hơn đối với người đàn ông hơi tối dạ. Cuối cùng, khi người phụ nữ có được sự chú ý từ người đàn ông, cô ấy thường dùng phiên bản rút gọn của kiểu nhướn lông mày, tức là điệu bộ thoáng tròn xoe mắt kín đáo, báo cho người đàn ông biết tín hiệu này là nhằm vào anh ta.

Đôi khi, kiểu tiếp cận đơn giản bằng câu nói: “Này, tôi thích anh!” trong cuộc gặp mặt trực diện lại hiệu quả hơn đối với những người đàn ông chậm hiểu.

Hầu hết những người nói dối đều nhìn vào mắt bạn

Như chúng tôi đã nói ở phần trước, nhiều người gán việc nói dối với hành động quay mặt đi. Chúng tôi đã thí nghiệm bằng cách yêu cầu những người tham gia đưa ra hàng loạt lời nói dối với những người khác trong các buổi phỏng vấn có ghi hình lại. Sau đó, chúng tôi sử dụng các băng ghi hình này trong các cuộc hội thảo về giao tiếp và yêu cầu người xem nhận xét ai nói dối và ai trung thực. Hóa ra, những điều mà chúng tôi phát hiện trái ngược với những gì mọi người thường hay nghĩ về những người nói dối. Khoảng 30% những người nói dối liên tục quay mặt đi khi phát ngôn và xác suất mà người xem nhận ra các lời nói dối này là khoảng 80%, trong đó phụ nữ “bắt” được chúng tốt hơn đàn ông. 70% những người nói dối còn lại duy trì việc tiếp xúc bằng mắt với người đối diện vì nghĩ rằng họ ít có nguy cơ bị phát hiện nếu họ làm điều ngược lại với những gì người ta suy đoán. Họ đã đúng! Tỷ lệ nhận biết được các lời nói dối giảm xuống 25%, trong đó đàn ông có tỷ lệ thành công khá kém cỏi là 15% và phụ nữ đạt 35%. Bộ não của phụ nữ vốn nhạy bén hơn đàn ông trong việc nhận ra những thay đổi của giọng nói, sự giãn nở con ngươi và các manh mối khác làm lộ tẩy kẻ nói dối. Điều này cho thấy chỉ cái nhìn đăm đăm của đối phương thôi thì chưa đủ để phát hiện lời nói dối mà bạn phải quan sát các điệu bộ khác nữa.

Khi ai đó đáp lại ánh nhìn của bạn trong hơn 2/3 thời gian bạn nhìn họ thì dấu hiệu đó có thể mang 2 ý nghĩa sau. Thứ nhất, người đó thấy bạn thú vị hoặc lôi cuốn;

trong trường hợp này, đồng tử của anh ta sẽ giãn ra. Thứ hai, anh ta không thích bạn hoặc sắp đưa ra lời thách thức, lúc này con ngươi của anh ta sẽ thu lại. Như đã nói ở trên, phụ nữ giỏi nhận biết phản ứng của con ngươi cũng như phân biệt được đâu là sự quan tâm và đâu là thái độ gây hấn, còn đa số đàn ông không giỏi đoán các dấu hiệu này. Đây là lý do tại sao người đàn ông không biết được người phụ nữ nào đó định hôn anh ta hay sắp tát vào mặt anh ta!

Cách tránh tấn công hay lợi dụng

Hầu hết các động vật linh trưởng đều tránh cái nhìn đăm đăm của đối phương nhằm biểu lộ thái độ phục tùng. Nếu một con tinh tinh muốn tỏ ra hung hăng hoặc định tấn công thì nó sẽ dán mắt vào con mồi. Để tránh bị tấn công, nạn nhân này sẽ quay mặt đi và cố làm cho mình có vẻ nhỏ bé. Khoa học đã chứng minh phục tùng là bản năng sinh tồn của động vật linh trưởng. Khi bị tấn công, chúng ta làm cho bản thân trông có vẻ nhỏ bé bằng cách thu vai, ép cánh tay sát cơ thể, khép đầu gối vào, đặt phần mắt cá chân dưới ghế, hạ cằm xuống tới ngực để bảo vệ cổ họng và tránh cái nhìn đăm đăm bằng cách quay mặt đi. Những điệu bộ này kích hoạt "nút tắt" trong bộ não kẻ gây hấn và giúp nó tránh bị tấn công.

Việc làm cho chúng ta trông có vẻ nhỏ bé hơn dập tắt ý định gây hấn của kẻ tấn công.

Đây là một tư thế lý tưởng để thực hiện trong trường hợp bạn đang bị cấp trên khiển trách khi bạn thật sự có lỗi, nhưng sẽ rất tai hại nếu bạn áp dụng nó khi gặp một vụ ẩu đả ngẫu nhiên trên đường phố, tư thế này báo hiệu sự sợ hãi và có thể góp phần kích động đám côn đồ. Ngược lại, nếu bạn đi thẳng người, sải những bước dài, đung đưa chân tay và để lộ thân trước, tư thế này sẽ tạo ấn tượng là bạn sẵn sàng tự vệ nếu cần. Điều này giúp bạn ít có khả năng bị tấn công hơn.

Nhìn ngang

Điệu bộ *nhìn ngang* được dùng để chuyển tải sự quan tâm, thái độ hồ nghi hoặc thù ngịch. Khi được kết hợp với điệu bộ hơi nhướn lông mày hoặc mỉm cười thì kiểu nhìn này trở thành dấu hiệu ve vãn của phụ nữ. Ngược lại, nếu điệu bộ này nằm trong

cụm điệu bộ hạ thấp lông mày, nhăn trán hay kéo xệch khóe miệng thì nó thể hiện thái độ nghi ngờ, gây hấn hoặc chỉ trích.

Chớp mắt liên tục

Tốc độ chớp mắt bình thường, thoải mái của con người là từ 6 đến 8 lần/1 phút và mắt chỉ khép lại trong khoảng 1/10 giây. Những người chịu áp lực căng thẳng, chẳng hạn khi đang nói dối, có thể tăng tốc độ chớp mắt lên đáng kể. *Chớp mắt liên tục* là một nỗ lực vô thức của não người nhằm ngăn họ khỏi phải nhìn thấy bạn vì họ đã chán, mất hứng thú hay cảm thấy là họ hơn bạn. Hiện tượng này như thể là đầu óc của họ không còn chịu đựng nổi bạn nữa; vì vậy, mắt của họ khép hờ trong hai ba giây hoặc lâu hơn để xua đi hình ảnh bạn và tiếp tục khép lại khi họ tạm thời muốn loại bạn ra khỏi tâm trí.



Ngăn khỏi nhìn thấy bạn.

Típ người cấp trên có thể ngả đầu vào thành ghế và trao cho bạn "cái nhìn chăm chú" theo kiểu "đang nhìn bằng nửa con mắt". Những người cảm thấy tầm quan trọng của họ chưa được chú ý đúng mức cũng làm điệu bộ này. Kiểu nhìn này chủ yếu theo văn hóa phương Tây và là đặc điểm nổi bật của những người Anh tự cho mình thuộc giới thượng lưu. Nếu điệu bộ này xuất hiện trong cuộc trò chuyện thì đó là dấu hiệu cho biết bạn đang giao tiếp không khéo và cần thay đổi lối nói chuyện. Nếu bạn nghĩ người đó chỉ đơn giản là đang ngạo mạn thì xin hãy thử cách này: lúc họ khép mắt đến lần thứ 3 hoặc thứ 4, bạn hãy bước nhanh sang bên trái hoặc bên phải. Khi họ mở mắt ra, việc này sẽ tạo cho họ ảo giác rằng bạn đã biến mất và xuất hiện ở một nơi khác, điều đó sẽ khiến họ giật mình. Còn nếu người đó bắt đầu ngáy thì bạn có thể chắc chắn rằng buổi nói chuyện đã hoàn toàn thất bại!

Đảo mắt liên tục

Khi đôi mắt của một người nào đó đảo từ bên này sang bên kia, có vẻ như họ đang quan sát các hoạt động diễn ra trong phòng, nhưng thực tế thì não bộ của người đó đang tìm lối thoát (hành động này cũng xảy ra ở loài khỉ và tinh tinh). Điệu bộ này bộc lộ cảm giác bất an của họ đối với những gì đang diễn ra.

Khi bạn nói chuyện với một người cực kỳ tẻ nhạt, tự nhiên bạn sẽ quay mặt đi để tìm lối thoát. Nhưng vì đa số chúng ta đều biết rằng, việc quay mặt đi thể hiện sự thiếu quan tâm và bộc lộ thái độ lẩn tránh của chúng ta, bởi vậy chúng ta nhìn người tẻ nhạt *nhiều hơn* và cười mím chặt môi để làm bộ quan tâm. Hành vi này tương tự như hành vi người nói dối tăng cường tiếp xúc bằng mắt để trông có vẻ đáng tin.

Vùng mặt được nhìn vào

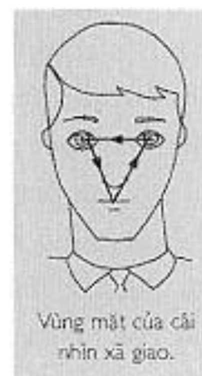
Vùng mặt và vùng cơ thể của một người mà bạn nhìn có thể tác động mạnh mẽ tới kết quả của cuộc gặp mặt trực diện.

Sau khi đọc xong phần này, hãy thử áp dụng ngay các phương pháp mà chúng tôi bàn đến. Đừng báo trước với ai cả, bạn sẽ cảm nhận được hiệu quả của chúng. Mất khoảng 1 tuần tập luyện các kỹ thuật bằng mắt này để chúng trở thành kỹ năng giao tiếp thường trực của bạn.

Có 3 kiểu nhìn cơ bản: *kiểu nhìn xã giao, kiểu nhìn thân mật, và kiểu nhìn quyền uy.*

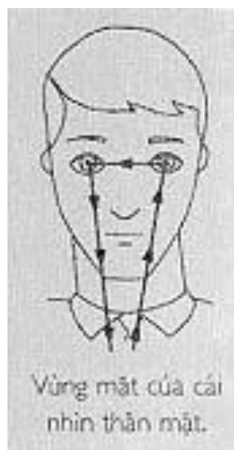
1. Kiểu nhìn xã giao

Các cuộc thí nghiệm cho thấy khi gặp gỡ xã giao, mắt của người thuộc kiểu nhìn này sẽ nhìn vào khu vực chữ T trên gương mặt người đối diện (giữa hai mắt và miệng) trong khoảng 90% thời gian tiếp xúc bằng mắt.


Vùng mắt của cái nhìn xã giao.

Đây là vùng mặt mà chúng ta nhìn vào khi không có ý đe dọa gây hấn người đối điện và họ cũng sẽ cảm nhận tương tự.

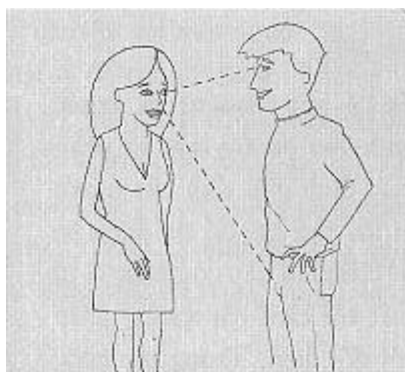
2. Kiểu nhìn thân mật


Vùng mặt của cái nhìn thân mật.

Khi người ta tiến lại gần nhau từ xa, trước tiên họ nhìn nhanh vào gương mặt và phần dưới cơ thể để xác định giới tình của người đối diện và nhìn lần thứ hai để thể hiện sự quan tâm của họ. Cái nhìn này có phạm vi từ giữa hai mắt, quét tới cằm rồi xuống phần dưới cơ thể người đối diện. Trong các cuộc gặp mặt có khoảng cách gần, vùng nhìn là tam giác giữa hai mắt và ngực, còn khi nhìn ở khoảng cách xa thì vùng nhìn mở rộng từ hai mắt đến bụng hoặc thấp hơn.

Người ta hay sử dụng kiểu nhìn này để biểu lộ hoặc đáp lại sự quan tâm của người kia. Chúng ta thường nhìn lướt qua người khác hai lần, sau đó mới nhìn vào mặt họ. Đây là điều mà mọi người đều kịch liệt phủ nhận nhưng đã được các cuộc nghiên cứu tiến hành bí mật chứng minh, ngay cả các nữ tu cũng nhìn như vậy!

Tuy nhiên, như chúng ta đã nói trước đó, góc nhìn rộng hơn của phụ nữ cho phép họ kiểm tra cơ thể người đàn ông từ đầu đến chân mà không bị phát hiện. Trong khi đó, góc nhìn hẹp của đàn ông là nguyên nhân khiến họ dễ bị nhận thấy khi nhìn lên nhìn xuống cơ thể người phụ nữ. Đây cũng là lý do tại sao đàn ông liên tục bị buộc tội là nhìn chòng chọc vào cơ thể phụ nữ khi ở khoảng cách gần, còn phụ nữ hiếm khi bị buộc tội như thế, dù các cuộc nghiên cứu cho thấy phụ nữ nhìn kiểu này còn nhiều hơn đàn ông! Thực ra không phải đàn ông hay dòm ngó phụ nữ hơn mà chính góc nhìn hẹp khiến cho họ dễ bị phát hiện.



Góc nhìn của phụ nữ rộng hơn nên họ không bao giờ bị phát hiện. Góc nhìn hẹp của đàn ông khiến họ dễ bị phát hiện.

Đối với mỗi giới, việc nhìn xuống đất trong lúc trò chuyện nhằm vào những mục đích khác nhau. Với đàn ông, hành động này cho phép họ quan sát nhanh người phụ nữ. Về phía người phụ nữ, nó hướng đến hai mục đích là cho phép họ quan sát người đàn ông, đồng thời gửi đi dấu hiệu phục tùng qua việc quay mặt đi và nhìn xuống.

Tại sao đàn ông gặp khó khăn trong việc tiếp xúc bằng mắt?

Bởi vì ngực (phụ nữ) không có mắt.

3. Kiểu nhìn quyền uy



Tưởng tượng người đối diện có con mắt thứ ba chính giữa trán, hãy nhìn vào khu vực tam giác giữa "ba" con mắt của người đó. Có thử thì mới biết được tác động của kiểu nhìn này đối với người khác.

Cái nhìn này không những làm bầu không khí trở nên nghiêm túc mà còn có thể chặn ngang một người tẻ nhạt. Duy trì cách nhìn này, bạn có thể gây sức ép mạnh đến họ.

Nếu bạn không nhìn xuống bên dưới tầm mắt của họ thì áp lực này vẫn đè nặng lên họ. Đừng bao giờ nhìn kiểu này trong các cuộc gặp mặt thân mật hoặc lãng mạn. Nhưng đây là cách đối xử thích hợp đối với người mà bạn muốn đe dọa hoặc một người mồm miệng không ngớt huyên thuyên.

Cái nhìn chằm chằm đầy quyền uy

Nếu bạn có đôi mắt dịu dàng, yếu ớt hoặc nhút nhát, hãy tập *nhìn chằm chằm* để tăng thêm quyền uy. Khi bị tấn công, hãy cố tiếp xúc bằng mắt với người đó mà không chớp mắt, thu hẹp mí mắt và tập trung nhìn kỹ kẻ tấn công. Đây là cách các động vật săn mồi thường làm ngay trước lúc chúng tấn công nạn nhân. Khi bạn đảo mắt từ người này sang người kia mà không hề chớp mắt, điều đó sẽ khiến họ mất hết nhuệ khí.



Đừng đùa với Kẻ hủy diệt

Để thực hiện điệu bộ này, trước hết hãy di chuyển nhãn cầu, sau đó là đầu nhưng vai vẫn giữ nguyên. Cái nhìn chằm chằm này từng được Arnold Schwarzenegger sử dụng trong phim “Kẻ hủy diệt” và có thể khiến những kẻ sắp hăm dọa bạn khiếp sợ. Tuy nhiên, tốt hơn là chỉ nên giao thiệp với những người ôn hòa để bạn không bao giờ phải dùng đến cái nhìn này.

Câu chuyện của chính trị gia

Khi một ai đó nhìn quanh bên này bên kia mà không nhìn thẳng vào mắt chúng ta lúc đang nói chuyện thì sự tin tưởng của chúng ta đối với họ giảm đi đáng kể, cho dù họ làm như thế chỉ vì mắc cỡ. Chúng tôi có một khách hàng là một chính trị gia mới nhậm chức. Khi được phỏng vấn trên truyền hình, người này không ngừng đảo mắt giữa các phóng viên và máy quay. Điều này khiến đôi mắt của ông ta trông có vẻ gian giảo và mỗi lần ông ta xuất hiện trên truyền hình, sự mến mộ của mọi người dành cho ông ta bị giảm sút. Chỉ bằng cách tập cho ông ta nhìn người phóng viên và đừng để ý tới máy quay phim, sự tín nhiệm của người dân đối với ông ta đã được cải thiện đáng kể. Chúng tôi cũng huấn luyện một chính trị gia khác hướng vào ống kính máy quay khi đối thoại trong một cuộc tranh luận chính trị được truyền hình trực tiếp. Mặc dù điều này làm cho 150 khách mời tại phòng quay trở nên thờ ơ nhưng nó lại gây ấn tượng tới hàng triệu khán giả truyền hình. Họ cảm thấy như thể chính trị gia đó đang nói chuyện trực tiếp với mình.

Em yêu, hãy nhìn sâu vào mắt anh

Trong một chương trình truyền hình, chúng tôi đã tiến hành một cuộc thử nghiệm có sử dụng dịch vụ hẹn hò. Đầu tiên, chúng tôi bảo với người đàn ông được chọn rằng người hẹn gặp sắp tới của họ rất hợp với họ và họ có quyền mong đợi một cuộc gặp gỡ thú vị. Chúng tôi giải thích với mỗi người, đối tượng của họ bị tổn thương một mắt lúc còn nhỏ và cô ấy rất mặc cảm về con mắt không nhìn đúng hướng ấy. Chúng tôi cũng thêm vào rằng chúng tôi không chắc đó là con mắt nào, nhưng nếu nhìn kỹ, anh ta có thể nhận ra. Mỗi người phụ nữ tham gia cuộc thử nghiệm cũng được chúng tôi kể tương tự. Thế là trong các cuộc hẹn, những cặp nam nữ đó dành cả buổi

tối nhìn nhau để tìm kiếm "con mắt có vấn đề ấy" một cách vô ích. Kết quả, mỗi cặp nam nữ cho biết mức độ thân mật và lãng mạn trong các cuộc hẹn của họ tăng cao và khả năng dẫn đến cuộc hẹn lần hai của các cặp nam nữ đạt hơn 200% so với tỷ lệ trung bình của dịch vụ.

Nhìn lâu hơn có thể tạo cảm giác thân mật.

Ngược lại, bạn có thể chia rẽ các cặp nam nữ bằng cách nói với họ rằng người hẹn gặp của họ có vấn đề về thính giác và họ cần nói lớn hơn khoảng 10% so với người kia thì người đó mới nghe được. Điều này dẫn đến kết quả là các cặp nam nữ nói chuyện mỗi lúc một to hơn đến mức họ gần như quát vào mặt nhau!

20 giây đầu tiên của một cuộc phỏng vấn

Nhiều người được chỉ dẫn rằng trong các cuộc phỏng vấn xin việc hay bán hàng, họ nên duy trì việc tiếp xúc bằng mắt thật lâu, tốt nhất là cho đến khi được mời ngồi. Thực ra, điều này gây khó khăn cho cả người phỏng vấn lẫn người được phỏng vấn bởi khi mới gặp ai đó, chúng ta thường mong đợi điều ngược lại. Người đàn ông thường muốn quan sát kiểu đầu, đôi chân, thân hình và tổng thể người phụ nữ. Việc người phụ nữ duy trì tiếp xúc bằng mắt sẽ cản trở quá trình này, do vậy người đàn ông sẽ cố nhìn lén người phụ nữ trong suốt cuộc phỏng vấn là vì thế, anh ta khó mà tập trung vào việc phỏng vấn trước mắt. Một số phụ nữ cảm thấy thất vọng vì hóa ra giới doanh nhân vẫn làm như thế trong một công việc vốn vẫn được cho là bình đẳng. Tuy nhiên, các máy quay được bố trí bí mất đã cho thấy đây là một thực tế, cho dù chúng ta có thích điều đó hay không.

Dù thích hay không thích, mọi người đều lên nhìn phần sau người phụ nữ khi cô ta rời khỏi phòng, ngay cả khi họ không thích nhìn phần trước của cô ta.

Máy quay còn cho thấy rằng người phụ nữ phỏng vấn cũng trải qua quá trình nhìn ngắm tương tự để đánh giá người được phỏng vấn nhưng nhờ góc nhìn rộng nên phụ nữ hiếm khi bị phát hiện. Người nữ phỏng vấn cũng khắt khe hơn so với các đồng nghiệp nam khi thấy các ứng viên nữ ăn mặc không được tươm tất. Họ quan sát độ dài của tóc, cách ăn mặc và sự phối hợp trang phục, các nếp li quần tây và độ bóng ở giày

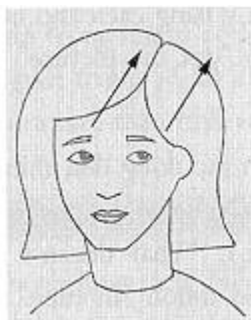
của ứng viên nam. Hầu hết đàn ông hoàn toàn không biết rằng phụ nữ còn nhìn tình trạng *phía sau* của đôi giày khi anh ta bước ra ngoài.

Giải pháp

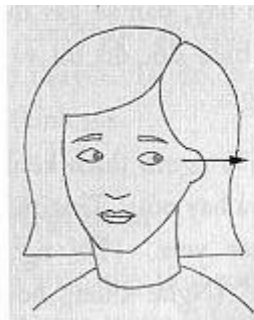
Khi bạn đến dự phỏng vấn, đầu tiên hãy bắt tay, sau đó dành một quãng từ 2 đến 3 giây để người phỏng vấn nhìn một lượt khắp người bạn. Lúc này, hãy nhìn xuống để mở cặp tay hay bìa kẹp hồ sơ, sắp xếp lại giấy tờ cần thiết, quay sang móc áo khoác lên, dời ghế của bạn lại gần hơn và ngẩng lên. Khi ghi hình các cuộc phỏng vấn bán hàng, chúng tôi phát hiện rằng những người phỏng vấn không chỉ thiện cảm hơn đối với người bán hàng nào sử dụng chiến thuật này mà nó còn giúp kết quả bán hàng tốt đẹp hơn.

Bạn thuộc kênh nào?

Cử động mắt của một người có thể tiết lộ tâm trí họ đang tập trung về điều gì, chẳng hạn, họ đang nhớ về thứ họ đã nhìn, nghe, ngửi, nếm hoặc sờ thấy. Phương pháp này do hai nhà tâm lý học người Mỹ là Grinder và Bandler phát triển, được gọi là *Neurolinguistic Programming,* hay NLP (Lập trình ngôn ngữ hệ thần kinh).



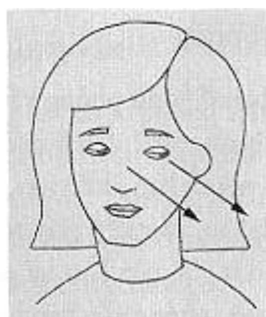
Nhớ lại một hình ảnh



Nhớ lại một âm thanh



Nhớ lại một cảm giác



Nói với chính mình

Cụ thể, nếu một người đang nhớ điều gì đó mà họ đã nhìn thấy thì mắt của họ sẽ cử động hướng lên. Nếu họ đang nhớ lại điều gì đó đã nghe thì họ nhìn sang một bên, nghiêng đầu như thể đang lắng nghe. Trong trường hợp họ đang nhớ lại một cảm giác hay cảm xúc, họ sẽ nhìn xuống và quay sang bên phải. Một người đang tự nhủ sẽ quay sang trái trong khi mắt vẫn nhìn xuống.

Vấn đề là những cử động mắt như thế chỉ xảy ra trong giây lát và xuất hiện trọng cụm điệu bộ khiến bạn khó nhận ra được "ngay". Tuy nhiên, việc xem băng ghi hình sẽ giúp bạn nhìn thấy sự không nhất quán giữa những gì họ nói với những gì họ thật sự nghĩ trong đầu.

35% người thích kênh thông tin tác động tới thị giác hơn và thường dùng những cụm từ là: "I see what you mean." (Tôi hiểu ý anh nói gì). "Can you look into that?" (Anh có thể xem xét điều đó không?), "That's perfectly clear." (Điều đó rất rõ ràng) hoặc "Can you show me that?" (Anh có thể chỉ cho tôi xem điều đó không?). Với những người này, bạn sẽ gây sự chú ý bằng cách cho họ xem ảnh, biểu đồ, đồ thị và hỏi họ có "get the picture" (Hiểu không?).

25% người thích kênh thông tin tác động đến thính giác hơn và hay nói: "That rings a bell" (nghe có vẻ quen quen), "I hear you" (Tôi nghe anh nói), "That doesn't sound right" (Nghe không hợp lý) và họ muốn "in tune" (đồng điệu) với bạn. 40% người còn lại thích kênh thông tin tác động tới cảm quan hơn và sẽ nói: "Let's kick that idea around" (Hãy thảo luận ý đó), "Our department needs a shot in the arm" (Phòng của chúng ta cần một luồng sinh khí mới), "I can't quite grasp what you're saying" (Tôi không bắt kịp những gì anh đang nói). Những người này rất thích lăn xả vào các cuộc thử nghiệm để "grasp the idea" (nắm bắt ý tưởng).

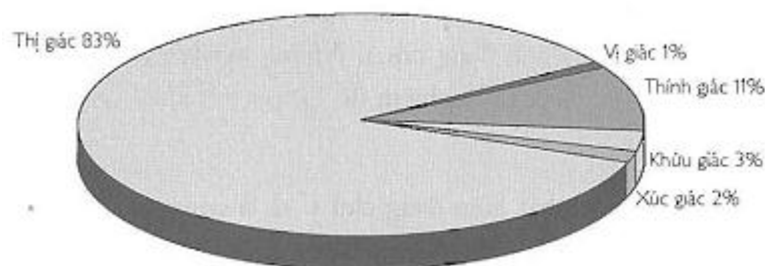
NLP là một phát hiện đáng chú ý và là công cụ giao tiếp hữu hiệu cần được nghiên cứu trong một chuyên đề riêng biệt. Để tìm hiểu thêm, bạn hãy đọc các tác phẩm của Grinder và Bandler được dẫn trong phần thư mục tham khảo ở phía sau cuốn sách này.

Cách duy trì việc tiếp xúc bằng mắt với thính giả

Là những diễn giả chuyên nghiệp, chúng tôi đã phát triển một kỹ thuật nhằm thu hút sự chú ý của thính giả và giúp họ gắn bó hơn với buổi tọa đàm. Với những nhóm độ khoảng 50 người thì bạn có thể đáp lại cái nhìn của từng người. Nhưng trong những nhóm lớn hơn, bạn thường phải đứng lùi ra xa hơn, vì vậy bạn có cách tiếp cận khác. Bằng cách nhìn vào một điểm hoặc một người cụ thể (có thật hoặc do bạn tưởng tượng ra) ở mỗi nhóm và một điểm trung tâm thính phòng, khi bạn đứng cách dãy trước mặt một khoảng 10m, khoảng 20 người trong nhóm có 50 người sẽ cảm thấy bạn đang nhìn từng người trong số họ khi bạn diễn thuyết. Từ đó, bạn có thể tạo ra mối thân tình với hầu hết thính giả.

Phương pháp trình bày thông tin trực quan

Khi bạn sử dụng sách, biểu đồ, đồ thị hoặc máy tính xách tay để trình bày thông tin trực quan, điều quan trọng là bạn phải biết cách kiểm soát phạm vi cử tọa đang nhìn. Các cuộc nghiên cứu cho thấy, đối với phần trình bày trực quan, có đến 83% thông tin được truyền đến não qua thị giác, 11% qua thính giác và 6% qua các giác quan khác.



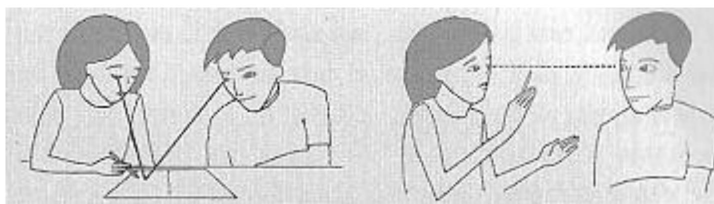
Tác dụng của thông tin lên não thông qua các giác quan trong quá trình trình bày bằng phương tiện trực quan.

Cuộc nghiên cứu Wharton ở Mỹ phát hiện rằng tỷ lệ lưu giữ thông tin qua việc lắng nghe chỉ chiếm 10%. Điều này có nghĩa là phải thường xuyên lặp lại những điểm then chốt thì việc trình bày bằng lời nói mới có hiệu quả. Trong khi đó, tỷ lệ lưu giữ thông tin qua cách trình bày kết hợp giữa lời nói và phương tiện trực quan đạt 50%. Điều này có nghĩa là hiệu quả sẽ tăng 400% khi bạn sử dụng các phương tiện trực

quan để thuyết trình. Nhờ đó, thời gian trung bình họp bàn công việc cũng được rút ngắn từ 25,7 phút xuống còn 18,6 phút, tiết kiệm 28% thời gian.

Tạo sức nâng

Để kiểm soát được tình hình của cử tọa, hãy dùng một cây viết chỉ vào nội dung thuyết trình đồng thời giải thích những gì họ nhìn thấy. Kế đến, nâng cánh tay cầm viết lên rồi giữ cây viết ở giữa mắt của bạn và và mắt của người nghe. Hành động này tạo hiệu ứng như sức hút nam châm giúp nâng đầu khán giả lên để họ nhìn vào bạn cũng như nhìn thấy, nghe những gì bạn đang nói, tiếp thu tối đa thông điệp mà bạn truyền đạt. Ngoài ra, hãy mở lòng bàn tay còn lại trong lúc bạn thuyết trình.



Tạo sức nâng – dùng cây viết để kiểm soát nơi người nào đó nhìn trong khi trình bày.

Chúng tôi cũng phát hiện rằng trong các buổi thuyết trình thì phụ nữ tiếp xúc bằng mắt với khán giả nhiều hơn là đàn ông, đặc biệt trong lúc họ ngưng nói. Tuy nhiên, khi đang nói, họ thường tránh nhìn trực diện hơn so với người đàn ông.

Trong khi đó, đàn ông nhìn chăm chăm vào phụ nữ nhiều hơn phụ nữ nhìn đàn ông. Còn khi nghe thuyết trình, đàn ông tiếp xúc bằng mắt với diễn giả nữ nhiều hơn là với diễn giả nam.

Tóm tắt

Như đã nói, nơi bạn nhìn tác động mạnh mẽ tới kết qua cuộc gặp gỡ trực diện. Nếu bạn là người quản lý đang định khiển trách một nhân viên cấp dưới hoặc là một ông bố, bà mẹ đang mắng mỏ con thì bạn sẽ dùng kiểu nhìn nào? Nếu dùng kiểu nhìn xã giao thì lời nói của bạn sẽ không có tác dụng, cho dù bạn cố lớn tiếng hoặc đe dọa đến mức nào đi chăng nữa. Kiểu nhìn xã giao sẽ khiến lời nói của bạn yếu đi nhưng

kiểu nhìn thân mật thì lại khiến người ta hoặc sợ hãi hoặc bối rối. Còn kiểu nhìn quyền uy lại có tác động mạnh đến người nhận và cho họ biết rằng bạn không đùa.

Dùng kiểu nhìn thích hợp mới tạo được hiệu quả mong muốn.

Cái nhìn mà nam giới mô tả là "mời mọc" chính là cách người phụ nữ liếc ngang, đồng tử mở ra và sử dụng kiểu nhìn thân mật. Còn nếu người phụ nữ muốn làm cao một chút thì cô ta nên tránh nhìn kiểu thân mật, thay vào đó là kiểu nhìn xã giao. Đáng tiếc là hầu hết đàn ông đều không thấy những điệu bộ này. Nếu áp dụng kiểu nhìn thân mật với đối tượng có khả năng trở thành bạn tình thì chuyện "lộ bài" là quá rõ ràng. Phụ nữ là bậc thầy trong nghệ thuật sử dụng và đón nhận kiểu nhìn này, còn phần lớn đàn ông thì không được như thế! Phụ nữ nhìn thấu tim đen của người đàn ông khi họ sử dụng kiểu nhìn thân mật, còn đàn ông lại chẳng nhận biết điều này từ phụ nữ, điều đó khiến người phụ nữ thật nản lòng!

CHƯƠNG 9

NGƯỜI XÂM PHẠM KHÔNG GIAN

Lãnh thổ và không gian riêng



"Xin lỗi, ông đang ngồi chỗ của tôi!"

Đã có hàng nghìn cuốn sách hay bài báo viết về sự tranh gianh, canh giữ lãnh địa của các con thú, chim chóc, cá và động vật linh trưởng. Nhưng chỉ trong thời gian gần đây, người ta mới khám phá ra rằng con người cũng có lãnh địa riêng. Hiểu được ý nghĩa của điều này, bạn sẽ thấu hiểu hơn về hành vi của bản thân cũng như có thể phán đoán được các phản ứng trực diện của người khác. Vào thập kỷ 60 của thế kỷ 20, nhà nhân chủng học người Mỹ Edward Hall, một trong những người tiên phong trong công cuộc nghiên cứu về nhu cầu không gian của con người, đã đặt ra từ "proxemics" có gốc từ "proximity", nghĩa là "lân cận". Cuộc nghiên cứu của Edward Hall về lĩnh vực này đã mang lại cho nhân loại nhiều hiểu biết mới mẻ về mối quan hệ giữa người với người.

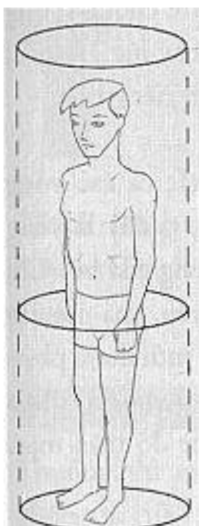
Mỗi một quốc gia có một lãnh thổ riêng được đánh dấu bằng đường biên giới và đôi khi có lực lượng vũ trang bảo vệ. Ở những quốc gia theo chế độ liên bang thường tồn tại những đơn vị hành chính là bang và hạt. Trong các bang và hạt này, có những đơn vị lãnh thổ nhỏ hơn gọi là thành phố và thị trấn. Thành phố và thị trấn gồm những khu dân cư được giới hạn bởi những con đường bao quanh. Trong rạp chiếu phim, chúng ta ngầm tranh giành cái tay ghế với người nào cố chiếm lấy nó. Tương tự, cư dân từng vùng có chung lòng trung thành vô hình đối với lãnh thổ của mình và để bảo vệ nó, họ không từ cả hành động bạo lực.

Lãnh thổ cũng là khi vực hay không gian xung quanh một người mà người đó tự cho là của mình, như thể đó là phần nới thêm từ cơ thể họ. Mỗi người đều có lãnh thổ riêng bao gồm khu vực chung quanh tài sản của người đó, ví dụ như không gian từ bờ rào vào nhà, không gian bên trong chiếc xe hơi, giường ngủ hoặc ghế dành riêng cho người đó… Theo như tiến sĩ Hall đã phát hiện thì nó còn là phần không gian xung quanh cơ thể người đó.

Chương này chủ yếu đề cập đến ý nghĩa của không gian này, cách con người phản ứng khi nó bị xâm phạm và tầm quan trọng của việc duy trì mối quan hệ "có khoảng cách nhất định" (arms-length relationship) trong một số trường hợp.

Không gian riêng

Hầu hết các con vật đều có một không gian nhất định xung quanh cơ thể mà chúng tự cho là không gian riêng của mình. Không gian đó mở rộng hay thu hẹp tùy thuộc chủ yếu vào tình trạng sống đông đúc của loài vật đấy và mật độ cư dân ở nơi mà nó sinh trưởng. Một con sư tử sống ở những vùng hẻo lánh của châu Phi có thể có không gian lãnh thổ trong vòng bán kính 50km hoặc xa hơn, tùy thuộc vào mật độ sư tử sống trong vùng. Và nó đánh dấu lãnh thổ của mình bằng cách tiểu tiện hoặc đại tiện quanh các đường ranh giới này. Trong khi đó, không gian riêng của một con sư tử bị giam chung với các con sư tử khác có thể chỉ có vài mét, đây là hệ quả tất yếu của điều kiện sống đông đúc.



Không gian riêng – "quả bong bóng" mà tất cả chúng ta đều mang theo quanh mình.

Giống như hầu hết loài vật, mỗi người đều có "bong bóng khí" (air bubble) riêng mang theo quanh mình. Kích thước "bong bóng khí" tùy thuộc vào mật độ dân số nơi người đó sinh trưởng. Vì vậy, *không gian riêng* do văn hóa quy định. Ở một số nước như Nhật Bản, người ta quen với cảnh đông đúc trong khi những nơi khác lại

thích những "không gian mở" hơn. Ở những nơi đó, người ta muốn bạn giữ khoảng cách.

Nghiên cứu cho thấy những người bị giam cầm dường như cần không gian riêng rộng hơn so với đa số những người khác trong cộng đồng, do đó các phạm nhân hay có thái độ gây hấn khi người khác đến gần họ. Những khu biệt giam, nơi không có ai khác ngoài tù nhân, luôn luôn có tác dụng giúp họ trấn tĩnh. Người ta đã nhận thấy, nạn bạo lực gây ra bởi các hành khách đi máy bay tăng lên trong những năm 1990, khi mà các hãng hàng không bắt đầu dồn hành khách vào với nhau trong các ghế ngồi để bù đắp khoản doanh thu thâm hụt do giảm giá vé.

Vùng khoảng cách

Bây giờ, chúng ta sẽ bàn về bán kính của "bong bóng khí" quanh những người thuộc tầng lớp trung lưu ở vùng ngoại ô Úc, New Zealand, Anh, Bắc Mỹ, Bắc Âu, Scandinavia, Canada hoặc những nơi có nền văn hóa bị "Âu hóa" như Singapore, Guam và Ireland. Đất nước bạn sống có thể có lãnh thổ (cá nhân) rộng hơn hoặc nhỏ hơn những nơi chúng tôi bàn đến, nhưng xét theo tỷ lệ tương ứng thì chúng tương tự nhau. Trẻ em được học về các phân vùng này lúc 12 tuổi, ta có thể chia chúng thành 4 vùng khoảng cách riêng biệt:

1. Vùng thân mật:

Từ 15 – 46cm. Trong tất cả các vùng khoảng cách thì vùng này là quan trọng nhất, vì đây là vùng mà người ta canh giữ như thể nó là tài sản riêng của họ. Chỉ những người gần gũi với chúng ta như người yêu, cha mẹ, vợ chồng, con cái, bạn thân, họ hàng và vật cưng mới được phép bước vào. Khu vực cận dưới cách cơ thể 15cm chỉ cho người khác bước vào trong các va chạm ở mức độ thân mật. Đây được gọi là vùng *tối thân mật.*

2. Vùng riêng tư:

Từ 46cm – 1,22m. Đây là khoảng cách giữa ta và mọi người trong các bữa tiệc rượu cocktail, những buổi liên hoan ở cơ quan, giao tiếp xã hội và các buổi họp mặt thân mật.

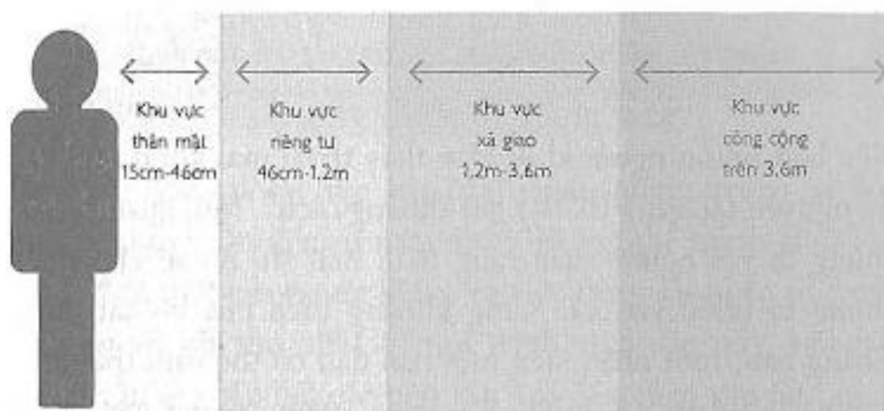
3. Vùng xã giao

Từ 1,22m – 3,6m. Chúng ta giữ khoảng cách này với những người lạ như thợ sửa ống nước hoặc thợ mộc đang sửa chữa quanh nhà, người đưa thư, người bán hàng ở địa phương, nhân viên mới tại cơ quan và những người chúng ta quen biết sơ.

4. Vùng công cộng

Trên 3,6m. Những khi phát biểu trước nhiều người thì đây là khoảng cách thoải mái mà chúng ta chọn đứng.

Tất cả những vùng khoảng cách này có khuynh hướng thu hẹp giữa hai người phụ nữ và giãn ra giữa hai người đàn ông với nhau.



Các ứng dụng thực tế của vùng khoảng cách

Thường thì một người khác bước vào vùng thân mật của chúng ta (từ 15 – 46cm) vì một trong hai lý do. Thứ nhất, người xâm phạm kia là người họ hàng gần, bạn thân hoặc đang có những cử chỉ khêu gợi tình dục. Thứ hai, người kia là kẻ hiếu chiến và có thể sắp tấn công bạn. Chúng ta có thể chịu đựng được những người lạ đi vào phạm vi giữa *vùng riêng tư* và *vùng xã giao* của chúng ta, còn việc xâm phạm vào vùng thân mật sẽ dẫn đến những thay đổi sinh lý xảy ra bên trong cơ thể. Tim đập nhanh hơn, chất adrenalin chảy vào mạch máu, máu được bơm lên não và đưa tới các cơ để cơ thể sẵn sàng trong trường hợp xảy ra đánh nhau hoặc chạy trốn.

Điều này có nghĩa là việc bạn choàng cánh tay một cách thân mật lên một người mới quen có thể khiến người đó có suy nghĩ tiêu cực về bạn, cho dù ngoài mặt họ mỉm cười và tỏ vẻ đồng tình để không làm bạn phật lòng.

Phụ nữ đứng gần nhau hơn, đối mặt với nhau và chạm vào nhau nhiều hơn là đàn ông với đàn ông.

Nếu bạn muốn người khác cảm thấy thoải mái khi ở gần bạn thì nguyên tắc vàng là "hãy giữ khoảng cách". Mối quan hệ của chúng ta với người khác càng thân mật thì họ sẽ cho phép chúng ta bước vào các vùng khoảng cách của họ sâu hơn. Chẳng hạn, một nhân viên mới ban đầu có thể cảm thấy mọi người lãnh đạm với mình. Kỳ thực, những người này chỉ là đang giữ nhân viên đó ở trong vùng xã giao cho đến khi họ hiểu rõ anh ta hơn. Khi nhân viên này trở nên quen thân thì khoảng cách giữa họ ngắn lại cho đến khi người này được phép bước vào các vùng riêng tư của họ trong vài trường hợp là vào đến vùng thân mật.

Ai bước vào khu vực của ai?

Khoảng cách giữa hông của hai người khi họ ôm nhau tiết lộ các manh mối về mối quan hệ giữa họ. Những người yêu nhau ép sát thân hình vào nhau và bước vào vùng tối thân mật của nhau. Việc này khác với nụ hôn bạn nhận được từ một người lạ vào đêm Giao thừa, từ vợ chồng người bạn thân hoặc từ bà dì Sally hom hem yêu dấu, tất cả họ đều giữ vùng khung chậu của mình cách hông bạn tối thiểu 15cm.

Ngoại lệ của nguyên tắc về khoảng cách và sự thân mật xảy ra khi khoảng cách không gian được phân định dựa trên địa vị xã hội của người đó. Ví dụ, giám đốc điều hành của một công ty có thể là người bạn thân hay câu cá chung cuối tuần với một nhân viên cấp dưới. Khi họ đi chơi chung thì người này có thể bước vào vùng thân mật hoặc vùng riêng tư của người kia. Tuy nhiên, tại công ty, vị giám đốc điều hành đó vẫn giữ khoảng cách xã giao với người bạn mình để duy trì nguyên tắc bất thành văn về giai tầng xã hội.

Lý do chúng ta không thích đi thang máy

Sự đông đúc tại các rạp hát, rạp chiếu phim, trong xe lửa hoặc xe buýt dẫn đến sự xâm phạm không thể tránh khỏi vào vùng thân mật của người khác, và việc quan sát phản ứng của mọi người rất thú vị! Có một danh sách các quy luật bất thành văn mà hầu hết các nền văn hóa đều tuân thủ một cách cứng nhắc khi đối mặt với tình trạng đông người, chẳng hạn như trong thang máy chật kín, lúc xếp hàng tại cửa hàng bán sandwich hoặc trên các phương tiện công cộng.

Đây là những nguyên tắc thường gặp khi đi thang máy:

1. Đừng bắt chuyện với bất cứ ai, kể cả người bạn quen biết.

2. Luôn tránh tiếp xúc bằng mắt với người khác.

3. Giữ khuôn mặt "lạnh như tiền" – không biểu lộ cảm xúc.

4. Nếu bạn mang theo sách hoặc báo, hãy giả vờ mải mê đọc.

5. Trong đám đông, không được phép cử động cơ thể.

6. Bạn phải luôn dán mắt vào số tầng lầu đang thay đổi trên bảng hiển thị.

Kiểu cư xử này được gọi là "làm mặt lạnh" và có thể thấy ở khắp mọi nơi. Việc này đơn giản là giấu kín cảm xúc của mình bằng cách khoác một bộ mặt dửng dưng.

"Khốn khổ", "không vui nổi" hay "tuyệt vọng" là các từ được dùng để mô tả cái nhìn vô cảm, thờ ơ trên gương mặt những người thường đi làm bằng các phương tiện giao thông công cộng vào giờ cao điểm. Thực ra chúng ta những lời nhận xét chưa thấu đáo của người quan sát. Bộ mặt dửng dưng mà người quan sát nhìn thấy chỉ là cách người ta tuân thủ các nguyên tắc về vùng khoảng cách khi có sự xâm phạm không thể tránh khỏi vào vùng thân mật ở chỗ đông người.

Không phải những người đi tàu điện ngầm không vui mà họ chỉ đang che đậy cảm xúc của mình.

Lần sau, hãy chú ý cách cư xử của bạn khi đi một mình vào rạp chiếu phim đông người. Khi bạn ngồi giữa những người xa lạ, hãy chú ý cách bạn bắt đầu tuân thủ các nguyên tắc bất thành văn về việc mang bộ mặt dửng dưng ở nơi công cộng như một người máy được lập trình sẵn. Khi bạn giành quyền đặt tay lên thành vịn với người bên cạnh thì bạn sẽ bắt đầu nhận ra được tại sao, những người đi một mình lại không ngồi xuống ghế mãi cho đến khi đèn tắt và phim bắt đầu chiếu. Tại những nơi đông đúc như trong thang máy, rạp chiếu phim hay trên xe bus, những người ở xung quanh chúng ta đều trở thành tượng gỗ, nghĩa là đối với chúng ta thì họ không hề tồn tại. Vì thế, chúng ta không phản ứng theo kiểu tự vệ nếu có ai đó vô ý xâm phạm vào lãnh thổ chúng ta.

Lý do tại sao đám đông trở nên tức giận

Một đám đông đang giận dữ hoặc một nhóm người phản chiến vì một mục đích nào đó phản ứng khác với cách một cá nhân hành xử thì lãnh thổ của anh ta bị xâm

phạm. Khi đám người dần đông lên thì không gian riêng của mỗi cá nhân bị thu hẹp và họ bắt đầu phát sinh thái độ thù địch. Lúc này, đám đông trở nên tức giận, xấu tính hơn và có thể bộc phát các trận ẩu đả. Việc cảnh sát giải tán đám đông giúp mỗi người lấy lại không gian riêng và trấn tĩnh lại.

Chỉ trong thời gian gần đây, chính phủ và những người quy hoạch đô thị mới dần hiểu được các dự án nhà ở có mật độ cao sẽ tước đi lãnh thổ riêng của các cá nhân. Kết quả này được người ta ghi nhận khi nghiên cứu về đàn hươu ở đảo James, một hòn đảo cách bờ biển Maryland vịnh Chesapeake, Mỹ khoảng 2km. Hươu chết hàng loạt cho dù vào thời điểm đó thức ăn rất dồi dào, không có dấu vết tấn công của các dã thú cũng như lây nhiễm dịch bệnh. Các cuộc nghiên cứu trong những năm gần đây về loài chuột và thỏ cũng cho thấy kết quả tương tự. Điều tra sâu hơn, người ta phát hiện rằng khi mật độ hươu tăng lên, lãnh thổ riêng mỗi cá thể hươu bị thu hẹp lại. Do bị căng thẳng nên các tuyến adrenalin trong cơ thể hươu hoạt động quá mức dẫn đến việc hươu chết hàng loạt. Tuyến adrenalin đóng vai trò quan trọng trong việc điều hòa sự phát triển, sinh sản và khả năng phòng vệ của cơ thể. Như vậy, hươu chết là do phản ứng sinh lý của cơ thể chứ không phải vì đói, vì bị lây nhiễm bệnh hay vì gây hấn với những con hươu khác. Đây là lý do giải thích tại sao các khu vực có mật độ dân cư cao nhất cũng có tỷ lệ tội phạm và bạo lực cao nhất.

Một trong những thôi thúc thầm kín nhất của chúng ta là có vùng đất của riêng mình. Sự thôi thúc này xuất phát từ việc vùng đất đó cho chúng ta không gian tự do mà chúng ta khao khát.

Những người thẩm vấn thường dùng các chiến thuật xâm nhập lãnh thổ nhằm bẻ gãy sự ngoan cố của các tên tội phạm. Họ cho tội phạm ngồi vào ghế cố định, không có tay vịn, đặt ở khu vực lộ thiên của căn phòng, xâm nhập vào vùng thân mật và tối thân mật của tên tội phạm lúc đang tra khảo và cứ đứng đó cho đến khi nào tên tội phạm chịu khai. Thường thì chỉ mất một khoảng thời gian ngắn là đủ để tên tội phạm khuất phục!

Những thói quen về không gian

Khi một người nào đó muốn tìm một không gian hoặc một khu vực giữa những người lạ, ví dụ như chỗ ngồi tại rạp chiếu phim, ở bàn hội nghị hoặc một chỗ treo khăn ở câu lạc bộ chăm sóc sức khỏe, thường anh ta hành động theo một cách có thể dự đoán được, đó là tìm khoảng trống rộng nhất giữa hai người khác rồi chọn lấy một ghế ở chính giữa. Tại rạp chiếu phim, anh ta sẽ chọn ngồi ở khoảng giữa từ ghế đầu dãy đến ghế người gần nhất. Tại câu lạc bộ chăm sóc sức khỏe, anh ta chọn cái móc khăn ở chỗ trống rộng nhất, giữa hai chiếc khăn khác hoặc giữa chiếc gần nhất và đầu giá treo khăn. Mục đích của việc này nhằm tránh gây khó chịu cho người khác do ngồi quá gần hoặc quá xa họ.

Bác sĩ và thợ làm đầu được phép bước vào vùng thân mật của chúng ta. Chúng ta cũng cho phép các con vật cưng vào vùng này bất cứ lúc nào bởi vì chúng không đe dọa chúng ta.

Tại rạp chiếu phim, nếu bạn ngồi cách quá xa nửa khoảng cách tính từ ghế đầu dãy tới ghế người ngồi gần nhất, người đó có thể phật ý vì bạn ngồi cách họ quá xa, hoặc cảm thấy bị đe dọa nếu bạn ngồi quá gần. Mục đích chính của thói quen về khoảng cách này là để giữ sự hòa hợp, nó có vẻ là hành vi có được do tiếp thu chứ không phải do bản năng.

Một ngoại lệ của nguyên tắc này là khoảng cách không gian trong nhà vệ sinh công cộng. Chúng tôi phát hiện rằng có đến 90% số người sử dụng chọn những buồng vệ sinh ở cuối dãy. Chỉ khi nào những phòng này không còn trống, nguyên tắc chỗ giữa mới được áp dụng! Đàn ông luôn cố tránh đứng cạnh người lạ tại bồn tiểu công cộng cũng như luôn tuân thủ quy luật bất thành văn là “Thà chết còn hơn nhìn nhau!”.

Hãy thử bài kiểm tra sau đây tại bữa ăn trưa

Hãy thử làm bài kiểm tra đơn giản này vào lần tới lúc bạn dùng bữa cùng ai đó. Có một nguyên tắc ngầm về lãnh thổ quy định rằng bàn tại nhà hàng được sắp đều ở giữa và lọ muối, tiêu, đường, bình hoa cùng các phụ liệu khác cũng được đặt giữa bàn ăn. Khi ăn, bạn hãy khéo léo dời lọ muối qua phía người kia, sau đó là lọ tiêu, bình hoa,… Chẳng mấy chốc, sự xâm phạm lãnh thổ tinh tế này sẽ gây ra phản ứng ở người

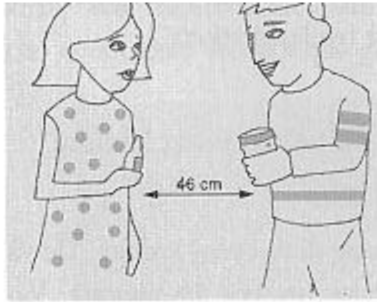
cùng bàn. Hoặc họ ngồi lùi ra sau để bảo toàn không gian của mình, hoặc bắt đầu đẩy mọi thứ trở lại vị trí cũ.

Các yếu tố văn hóa ảnh hưởng tới các vùng khoảng cách

Một cặp vợ chồng trẻ người Ý sang định cư tại Sydney, Úc và được mời tham dự câu lạc bộ giao lưu của địa phương. Vài tuần sau khi họ tham gia, có ba thành viên nữ than phiền rằng người đàn ông Ý cứ theo tán tỉnh họ khiến họ cảm thấy không thoải mái khi tiếp xúc với anh chàng này. Các thành viên nam trong câu lạc bộ cũng cảm thấy người phụ nữ Ý kia cư xử như cô ta sẵn sàng quan hệ tình dục vậy!

Tình huống này minh họa cho tình trạng bất đồng văn hóa khi những nền văn hóa có nhu cầu khác nhau về khoảng cách gặp nhau. Vùng khoảng cách thân mật của nhiều người ở Nam Âu chỉ từ 20 – 30cm và thậm chí còn ngắn hơn ở một vài nơi. Cặp vợ chồng người Ý này cảm thấy dễ chịu và thoải mái khi đứng cách người Úc một khoảng 25cm, nhưng họ hoàn toàn không hay biết là họ đã xâm phạm vào vùng thân mật 46cm của người Úc. Người Ý cũng nhìn nhau và động chạm nhau nhiều hơn người Úc, điều này làm phát sinh thêm những nghi vấn về động cơ của họ. Cặp vợ chồng người Ý kia đã vô cùng sửng sốt khi biết được điều này và họ đã tập đứng lại để giữ một khoảng cách chấp nhận được về văn hóa.

Việc bước vào vùng thân mật của người khác phái là một cách biểu hiện sự quan tâm đến người đó và thường được gọi là "động tác thăm dò" (advance). Nếu không chấp nhận cho đối phương tiến vào vùng thân mật thì người kia sẽ bước lùi ra sau để bảo toàn không gian của mình. Ngược lại, nếu chấp nhận thì người kia sẽ đứng im và cho phép người xâm phạm ở lại vùng thân mật. Để thăm dò tình cảm của một người đàn ông, người phụ nữ sẽ bước vào vùng thân mật của anh ta rồi sau đó lùi lại. Nếu người đàn ông có quan tâm, hành động trên phát tín hiệu cho anh ta bước vào không gian của cô gái bất cứ lúc nào anh ta cho là cần thiết.



Khoảng cách trò chuyện có thể chấp nhận được đối với hầu hết những người dân thành thị sống ở Tây Âu, Bắc Âu và Scandinavia.



Người đàn ông với nhu cầu về không gian ngắn hơn đang tiến đến gần, buộc người phụ nữa phải ngả ra sau để bảo vệ không gian của mình.

Những người càng gần gũi nhau càng đứng gần nhau hơn.

Những gì mà cặp vợ chồng người Ý kia xem là cử chỉ xã giao thông thường thì lại bị những người Úc hiểu lầm là sự ve vãn. Ngược lại, hai người Ý thì lại nghĩ rằng người Úc thật lãnh đạm và không thân thiện, vì họ đứng cách xa để giữ một khoảng cách thoải mái.

Hình minh họa ở trên cho thấy phản ứng tiêu cực của một phụ nữ khi bị người đàn ông xâm phạm vào lãnh thổ của mình. Cô ta ngả người ra sau, cố giữ một khoảng cách an toàn. Tuy nhiên, người đàn ông kia có thể xuất thân từ nền văn hóa có vùng riêng tư hẹp và anh ta đang tiến đến vùng khoảng cách mà anh cho là thoải mái. Trong khi đó, người phụ nữ lại coi đây là một động thái hàm ý gợi tình.

Lý do tại sao người Nhật luôn luôn dẫn trước khi họ nhảy điệu van

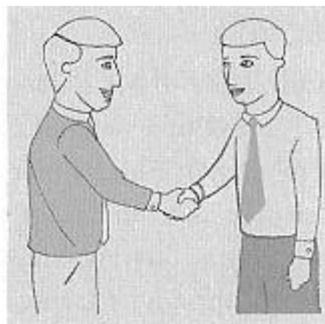
Tại các hội nghị quốc tế, dân thành phố ở Mỹ thường đứng cách nhau trong khoảng 46cm – 1,2m và tụm vào một chỗ khi nói chuyện. Nếu bạn quan sát một người Nhật và một người Mỹ nói chuyện với nhau, bạn sẽ thấy hai người họ bắt đầu di

chuyển dần dần khắp phòng. Người Mỹ bước lùi ra sau cách xa người Nhật, còn người Nhật thì dấn tới trước. Đây là nỗ lực của cả người Nhật lẫn người Mỹ nhằm điều chỉnh khoảng cách thoải mái giữa mình với người kia. Người Nhật với vùng thân mật nhỏ hơn la 25cm, liên tục bước lên phía trước để điều chỉnh nhu cầu về không gian của mình. Nhưng hành động này lại xâm phạm vào vùng thân mật của người Mỹ, buộc họ phải đứng lùi lại để điều chỉnh không gian. Băng thu hình hiện tượng này được phát lại với tốc độ nhanh tạo ảo giác như là hai người này đang nhảy điệu van khắp căn phòng và người Nhật bước trước. Đây là một trong những lý do tại sao khi đàm phán kinh doanh, người châu Á và người châu Âu hoặc người Mỹ thường nhìn nhau với vẻ ngờ vực. Người châu Âu hoặc người Mỹ cho là người châu Á "nóng vội", "suồng sã", còn người châu Á nhận xét người châu Âu hoặc Mỹ là "lãnh đạm". "lừng khừng" và "thờ ơ". Việc thiếu hiểu biết về sự khác biệt của khu vực thân mật dễ dẫn đến những quan niệm sai lầm và các giả định không chính xác khi đánh giá một nền văn hóa khác.

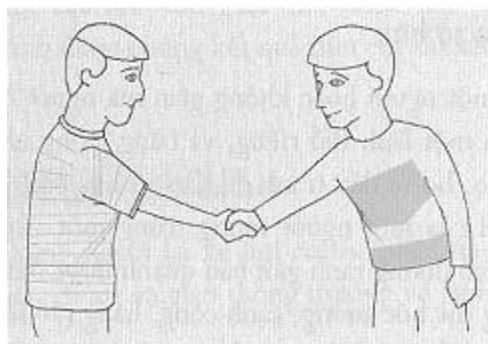
Khu vực thông gian giữa nông thôn và thành thị

Như đã đề cập, khoảng không gian riêng mà một người nào đó cần có liên quan đến mật độ dân cư nơi họ sinh sống. Chẳng hạn, những người lớn lên ở các vùng thôn quê thưa thớt cần không gian riêng rộng hơn so với những người trưởng thành trong các đô thị đông đúc. Quan sát một người đưa cánh tay ra bao xa để bắt tay cũng có thể đoán biết anh ta đến từ thành phố lớn hay từ quê ra. Những người sống ở thành phố thường có "vùng bong bóng" riêng là 46cm, đây cũng là khoảng cách đo được giữa cổ tay và khung chậu cơ thể khi họ bắt tay nhau.

Điều này cho phép hai bàn tay gặp nhau ở lãnh thổ trung gian giữa hai người. Những người lớn lên ở thị trấn có thể cần "bong bóng" không gian lên tới 1m hoặc lớn hơn. Đây cũng là khoảng cách trung bình được đo từ cổ tay đến cơ thể khi họ bắt tay nhau.

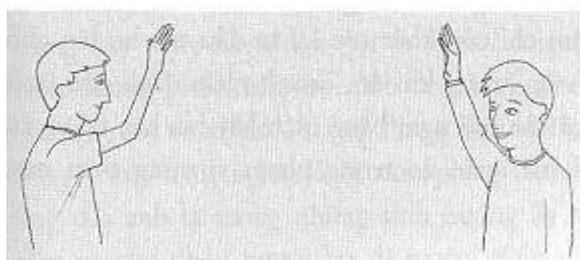


Hai người đàn ông ở thành thị chào hỏi nhau. bàn tay của họ chìa ra 46cm.



Hai người đàn ông ở thị trấn chìa tay ra 1m.

Những người sống ở thôn quê hay đứng tại chỗ và cúi người về phía trước để đón lấy cái bắt tay của bạn, trong khi người thành thị sẽ bước lên phía trước để chào. Những người lớn lên ở các vùng hẻo lánh có thể có nhu cầu về không gian riêng rộng tới khoảng 6m. Do vậy, họ thường không thích bắt mà chỉ đứng ở xa vẫy tay.



Những người ở vùng thưa dân cư đứng giữ khoảng cách với nhau.

Thông tin này khá hữu ích với các nhân viên bán thiết bị nông nghiệp sống ở thành phố trong việc mời chào các nhà nông sống ở thôn quê. Ví dụ, đối với những người nông dân có "vùng bong bóng" từ 1 – 2m hoặc lớn hơn thì cái bắt tay gần sẽ bị xem như hành vi xâm phạm lãnh thổ khiến họ có phản ứng tiêu cực hoặc phòng thủ. Các nhân viên bán hàng thành công ở nông thôn hầu như đều nhất trí rằng điều kiện

thương lượng tốt nhất được hình thành khi họ chào hỏi khách hàng ở quê bằng cái bắt tay với cánh tay dang rộng và vẫy tay từ xa với nhà nông sống trong vùng hẻo lánh.

Lãnh thổ và quyền sở hữu

Tài sản sở hữu của một người hoặc không gian mà người đó sinh sống hình thành một lãnh thổ riêng, và cũng giống như bong bóng khí của họ, họ sẽ đấu tranh để bảo vệ nó. Nhà ở, văn phòng và xe hơi của một người tượng trưng một vùng lãnh thổ, chúng đều có đường ranh giới bao quanh được đánh dấu cụ thể dưới dạng các bức tường, cánh cổng, hàng rào hay cửa ra vào. Mỗi lãnh thổ có thể chứa vài lãnh thổ nhỏ hơn. Ví dụ, trong một ngôi nhà, lãnh thổ riêng của một người có thể là nhà bếp và họ sẽ phản đối bất kỳ ai xâm phạm khi họ ở trong lãnh thổ đó. Một doanh nhân có nơi quen thuộc tại bàn hội nghị, các thực khách có chỗ ngồi ưa thích trong quán ăn, cha, mẹ có cái ghế ưa thích tại nhà. Họ thường đánh dấu những khu vực này bằng cách hoặc để lại các vật dụng cá nhân ở nơi đó hay gần đó, hoặc thường xuyên lui tới địa điểm đó. Thực khách thậm chí còn khắc các ký tự đầu tên họ lên chỗ ưa thích tại bàn ăn, trong khi đó, doanh nhân đánh dấu lãnh thổ của mình tại bàn hội nghị bằng cách bày bìa kẹp hồ sơ cá nhân, bút, sách và quần áo trong phạm vi vùng thân mật 46cm của mình.

Các cuộc nghiên cứu do Desmond Morris tiến hành về vị trí chỗ ngồi trong thư viện cho thấy, việc đặt một cuốn sách hoặc vật dụng cá nhân trên bàn thư viện giữ được chỗ ngồi đó trung bình trong 77 phút, khoác áo vét lên thành ghế giữ được chỗ ngồi đó trong 2 giờ. Trong gia đình, một thành viên có thể đánh dấu cái ghế ưa thích của mình bằng cách đặt túi xách hoặc cuốn tạp chí lên trên gần cái ghế này để khẳng định quyền sở hữu không gian ấy.

Nếu chủ nhà mời khách ngồi mà người này vô tình ngồi sai chỗ thì vị thế gia chủ có thể nổi giận và lui vào thế phòng thủ. Một câu hỏi đơn giản như “Ghế nào của anh vậy?” có thể tránh được những kết quả tiêu cực do xâm phạm lãnh thổ như trên.

Lãnh thổ trên xe hơi

Những người lái xe hơi có thể phản ứng hoàn toàn khác với cách cư xử xã giao thông thường về lãnh thổ của họ.

Chiếc xe hơi dường như có tác dụng phóng đại vùng riêng tư của một người. Trong một vài trường hợp, lãnh thổ này được phóng lớn gấp 10 lần kích thước bình thường, vì thế người tài xế cảm thấy mình có duyên trong phạm vi khu vực từ 8 – 10cm ở phía trước và phía sau xe. Khi bị người khác cắt ngang xe anh ta, cho dù điều đó không gây nguy hiểm nhưng có thể, anh ta sẽ trải qua một quá trình chuyển biến tâm lý, trở nên giận dữ và thậm chí tấn công người lái xe kia. Tình trạng này ngày nay được gọi là "Road rage" (cơn thịnh nộ trên đường phố). Hãy so sánh tình huống này với khi cũng chính người tài xế đó ở trong thang máy và bị một người khác đứng trước mặt, nghĩa là bị xâm phạm lãnh thổ riêng. Phản ứng của anh ta trong những tình huống ấy thường là thông cảm và cho phép người kia đi trước, điều này khác hẳn khi cũng chính người đó cắt ngang phía đầu xe của anh ta trên đường phố rộng thênh thang.

Ngồi trong xe hơi, nhiều người nghĩ rằng không ai nhìn thấy họ. Đó là lý do tại sao họ điều chỉnh vùng riêng tư trước mắt mọi người.

Đối với một số người, xe hơi trở thành cái tổ kén bảo vệ và giúp họ lẩn tránh sự soi mói của thế gian. Khi họ lái xe chầm chậm bên lề đường, hầu như là lái vào trong rãnh nước, thì họ đáng ngại chẳng kém gì người lái xe có vùng riêng tư bị phóng đại trên đường phố. Người Ý với nhu cầu về không gian nhỏ hơn thường bị buộc tội là những kẻ hay bám đuổi và nóng vội trên đường, bởi họ lái xe gần hơn khoảng cách được chấp nhận ở các nền văn hóa khác.

Hãy làm bài kiểm tra sau đây

Hãy nhìn hình minh họa dưới đây và chỉ dựa vào khoảng cách không gian của họ để đoán xem giữa họ đang xảy ra chuyện gì. Một vài gợi ý đơn giản sau đây cùng việc quan sát kỹ hai người này có thể tiết lộ câu trả lời, giúp bạn tránh đưa ra những giả định không chính xác.



Họ là ai và từ đâu đến?

Chúng ta có thể đưa ra bất kỳ suy đoán nào trong những giả định sau đây về hai người này:

1. Cả hai đều là người thành thị và người đàn ông đang tiếp xúc thân mật với người phụ nữ.

2. Người đàn ông có vùng thân mật nhỏ hơn người phụ nữ và vô tình xâm phạm vùng thân mật của cô ta.

3. Người phụ nữ đến từ nền văn hóa có nhu cầu về vùng thân mật nhỏ hơn.

4. Cả hai người có quan hệ gần gũi với nhau về mặt tình cảm.

Tóm tắt

Việc người khác chào đón hay từ chối bạn tùy thuộc vào sự tôn trọng của bạn đối với không gian riêng tư của họ. Đây là lý do tại sao một người vô tâm nào đó cứ vỗ vào lưng bất cứ ai anh ta gặp hoặc liên tục chạm vào người khác trong suốt cuộc trò chuyện sẽ dễ bị mọi người ghét ngầm. Nhiều yếu tố có thể ảnh hưởng đến khoảng cách không gian của một người đối với những người khác. Vì thế, điều quan trọng là phải xem xét nhiều tiêu chí trước khi đưa ra lời nhận xét tại sao một người cứ giữ một khoảng cách nhất định nào đó.

CHƯƠNG 10

ĐÔI CHÂN TIẾT LỘ Ý ĐỊNH NHƯ THẾ NÀO



Mark ngồi đó hai chân dang rộng, một tay vuốt cà vạt và một tay mân mê lọ muối. trong 20 phút vừa qua, ông ta không để ý

thấy rằng chân của cô gái bắt chéo lại, hướng ra xa ông và chĩa về phía lối ra gần nhất.

Bộ phận cơ thể nào cách bộ não càng xa thì chúng ta càng ít nhận biết bó đang làm gì. Ví dụ, đa số mọi người đều ý thức những biểu hiện và điệu bộ được biểu lộ trên khuôn mặt của mình, thậm chí chúng ta còn có thể tập luyện một vài biểu hiện như "làm bộ vui vẻ" (put on brave face), "trao cái nhìn một cách không hài lòng" (give a disapproving look), "cười chịu trận" (grin and bear it) hay là "trông có vẻ hạnh phúc" (look happy) khi bạn lại được bà tặng bộ đồ lót xấu xí vào dịp sinh nhật. Sau gương mặt, chúng ta nhận biết tới hoạt động của cánh tay và bàn tay, rồi sau đó là ngực và bụng. Chúng ta ít nhận biết đôi chân của mình nhất và gần như quên bẵng đôi bàn chân.

Thực ra đôi chân và bàn chân là một nguồn thông tin quan trọng tiết lộ thái độ của người nào đó, bởi vì đa số mọi người đều không nhận thức được chân của họ đang làm gì cũng như không bao giờ đóng những điệu bộ giả tạo như cách họ làm với khuôn mặt. Một người trông có thể bình tĩnh và tự chủ nhưng bàn chân của họ lại đang nhịp liên tục hoặc đá từng nhát ngắn vào không trung cho thấy rõ ràng là họ đang bực bội.

Hành động lắc lư đôi bàn chân như cách đầu óc đang cố gắng chạy thoát khỏi những gì đang trải nghiệm.

Thông điệp thoát ra từ dáng đi

Việc đung đưa hai cánh tay khi đi cho ta biết tính cách người thực hiện, hoặc họ muốn chứng tỏ rằng họ là người mang tính cách đó. Những người trẻ tuổi, khỏe mạnh, sôi nổi thường vung cánh tay ra trước và sau cao hơn những người lớn tuổi, thậm chí trông giống như họ đang diễu hành. Điều này một phần là do tốc độ đi của họ nhanh hơn và các cơ của họ cử động linh hoạt hơn. Kết quả là kiểu bước nhà binh này phát triển thành kiểu đi bộ gây chú ý, tạo ấn tượng những người đi như diễu hành nhìn thì trẻ trung, mạnh mẽ. Nhiều chính trị gia và các nhân vật của công chúng cũng chọn kiểu đi này khi họ muốn gửi thông điệp về sức sống của mình. Đó là lý do tại sao

nhiều chính trị gia thường có dáng đi rảo bước. Cánh tay của phụ nữ vung ra sau nhiều hơn nam giới, bởi khuỷu tay họ cong hơn để có thể ẵm bồng em bé tốt hơn.

Bàn chân tiết lộ sự thật ra sao?

Chúng tôi đã tiến hành một loạt cuộc kiểm tra với những nhà quản lý bằng cách yêu cầu họ nói dối sao cho thuyết phục trong các cuộc phỏng vấn được dàn dựng. Qua đó, chúng tôi phát hiện rằng các nhà quản lý này, bất kể là họ thuộc giới tính nào, đều tăng đáng kể số lần cử động vô thức của bàn chân. Đa số họ đều thực hiện các điệu bộ giả tạo trên khuôn mặt và kiểm soát cử động tay trong khi đang nói dối, nhưng hầu như tất cả đều không nhận biết được đôi chân và bàn chân của mình đang làm gì. Những kết quả này đã được nhà tâm lý học Paul Ekman chứng thực, khi ông không chỉ phát hiện rằng phần dưới cơ thể họ cử động nhiều hơn khi nói dối mà người quan sát cũng sẽ dễ dàng vạch trần lời nói dối khi họ nhìn thấy toàn bộ cơ thể người nói dối. Điều này giải thích tại sao nhiều nhà điều hành doanh nghiệp chỉ cảm thấy thoải mái khi ngồi tại bàn làm việc kín phần phía trước, lúc đó phần dưới cơ thể của họ được che khuất.

Nếu bạn không chắc là có người bị người khác lừa dối hay không thì hãy nhìn phía gầm bàn nơi họ đang ngồi.

Những chiếc bàn có mặt trước bằng kính khiến chúng ta căng thẳng hơn là những chiếc bàn có vật liệu không trong suốt, vì việc bị người khác nhìn thấy hết chân sẽ khiến chúng ta cảm thấy không hoàn toàn chủ động.

Mục đích của đôi bàn chân

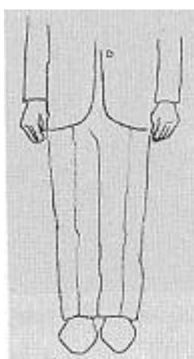
Sự tiến hóa của đôi chân con người là nhằm hai mục đích: Di chuyển tới để lấy thức ăn và chạy trốn khỏi nguy hiểm. Não bộ của con người cũng gắn chặt với hai mục đích này, đi về phía những thứ chúng ta muốn và lùi ra khỏi những thứ chúng ta không muốn, do vậy, cách thức người sử dụng đôi chân và bàn chân tiết lộ nơi họ muốn đi. Nói cách khác, đôi chân và bàn chân của ai đó cho thấy họ sốt sắng muốn rời khỏi hay nán lại tiếp tục cuộc trò chuyện. Tư thế chân dang rộng hoặc không bắt chéo cho thấy thái độ cởi mở hoặc tư tưởng thống trị, trong khi đó tư thế bắt chéo chân biểu lộ thái độ khép kín hoặc hồ nghi.

Người phụ nữ không quan tâm đến người đàn ông nào đó sẽ khoanh tay trước ngực và bắt chéo chân, hướng chân ra xa anh ta nhằm gửi đến anh ta dấu hiệu "cấm vào", còn khi quan tâm thì người phụ nữ sẽ có động tác cởi mở hơn.

Bốn tư thế đứng chủ yếu

1. Đứng nghiêm

Đây là tư thế nghiêm trang thể hiện thái độ trung lập, không tỏ ý muốn đi hay ở lại. Trong các buổi gặp gỡ, phụ nữ dùng tư thế này nhiều hơn đàn ông vì nó giữ hai chân chụm nhau như là dấu hiệu "miễn bàn" (no comment). Học sinh đứng ở tư thế này khi nói chuyện với giáo viên, cấp dưới đứng ở tư thế này khi nói chuyện với cấp trên và người dân diện kiến các thành viên của hoàng gia cũng đứng như thế.



Tư thế nghiêm.

2. Đứng dang 2 chân



Điệu bộ đứng phô bày chạc chân – phô bày sự nam tính của người đàn ông.

Như đã nói từ trước, đây chủ yếu là điệu bộ của nam giới và nó giống như kiểu đứng *phô bày chạc chân*. Người đứng tư thế này trụ vững hai chân trên mặt đất, cho thấy rõ rằng anh ta không có ý định bỏ đi. Nó được đàn ông sử dụng làm dấu hiệu thống trị bởi nhìn về ngoài, nó làm nổi bật các cơ quan sinh dục của họ và mang lại dáng vẻ nam tính.Chúng ta có thể thấy những người đàn ông tham gia các trận thi đấu thường đứng cạnh nhau trong tư thế này vào giờ giải lao cũng như liên tục chỉnh sửa phần hạ thể phía trước. Họ thực hiện hành động này không phải vì ngứa mà vì nó giúp người đàn ông phô bày sự nam tính và thể hiện sự đoàn kết khi cả đội cùng thực hiện các động tác giống nhau.



Điệu bộ đứng phô bày chạc chân được sử dụng bởi những người đàn ông đầy nam tính.

3. Tư thế đứng một mũi bàn chân chĩa về phía trước



Trọng lượng cơ thể được dồn sang một bên hông, mũi bàn chân chĩa về phía trước. Các bức họa được vẽ vào thời Trung cổ thường miêu tả những quý ông đứng tư thế này, vì nó giúp họ khoe bít tất, giày và quần xịn.

Tư thế đứng một chân chĩa về phía trước – nhắm đến nơi trong đầu đang nghĩ tới.

Điệu bộ này là manh mối quan trọng tiết lộ những ý định tức thời của một người nào đó, vì thông thường chúng ta hay chĩa mũi bàn chân về hướng định đi, mà tư thế này trông như thể là đang bắt đầu di chuyển. Trong một nhóm người, chúng ta chĩa mũi bàn chân vào người thú vị hoặc quyến rũ nhất, còn khi muốn rời khỏi nơi nào thì chúng ta chĩa bàn chân về phía lối ra gần nhất.

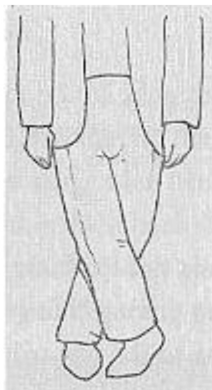
4. Bắt chéo chân



Lần tới, khi tham dự một cuộc họp có cả nam lẫn nữ, bạn sẽ để ý thấy có vài nhóm người đứng khoanh tay và bắt chéo chân. Quan sát kỹ hơn, bạn cũng sẽ nhận ra họ đứng cách nhau một khoảng cách xa hơn khoảng cách xã giao thông thường.

Nếu những người này mặc áo khoác hoặc áo vét, có thể họ sẽ cài nút áo lại. Đây là tư thế của đa số mọi người khi đứng giữa những người không quen biết. Nếu bắt chuyện với họ, bạn sẽ thấy rằng một người hay tất cả trong số họ đều không quen thân với những thành viên khác trong nhóm.

Trong khi hai chân dang rộng biểu thị sự cởi mở hoặc thống trị thì hai chân bắt chéo nhau cho thấy thái độ khép kín, phục tùng hoặc phòng thủ, bởi vì chúng tượng trưng cho việc từ chối bất kỳ sự tiếp xúc nào đến các cơ quan sinh dục.



Kiểu cái kéo – "Miễn bàn luận" nhưng người này không có ý định bỏ đi.

Về phần phụ nữ, những tư thế kiểu như *kiểu cái kéo* và *kiểu bắt chéo một chân* gửi đi hai thông điệp: thứ nhất, người phụ nữ đó định ở lại chứ không bỏ đi; và thứ hai là cô ta không cho phép tiếp cận. Một người đàn ông đứng ở tư thế này cũng tỏ ý sẽ ở lại, nhưng anh ta muốn chắc chắn rằng bạn không "đá anh ta ở chỗ hiểm". Chân dang rộng phô bày nam tính, chân khép lại bảo vệ nam tình. Điệu bộ đứng phô bày chạc chân có vẻ thích hợp khi người đàn ông này đứng gần những người mà anh ta cảm thấy thấp kém hơn. Còn nếu đứng bên những người đàn ông có địa vị cao hơn, điệu bộ này khiến anh ta trông như đang ra sức cạnh tranh cũng như thể hiện sự yếu thế đối với đối phương. Các cuộc nghiên cứu cho thấy những người thiếu tự tin cũng thường đứng ở tư thế bắt chéo chân.

Chân dang rộng cho thấy sự tự tin của người đàn ông; chân bắt chéo cho thấy sự dè dặt của người đàn ông.

Hãy tưởng tượng trước mắt bạn lúc này là một nhóm người đứng không khoanh tay, lòng bàn tay mở ra, áo khoác không cài nút, dáng vẻ thả lỏng, một chân ngả ra sau còn chân kia chĩa về phía những người khác trong nhóm. Tất cả họ đều đang diễn tả điệu bộ bằng tay và bước ra, bước vào vùng không gian riêng tư của nhau. Tìm hiểu

kỹ hơn, bạn thấy những người này là bạn bè hoặc đều quen biết nhau. Cũng cùng nhóm người như trên nhưng nếu họ khoanh tay và bắt chéo chân cũng mách bảo rằng họ không thực sự thoải mái và không tin tưởng lẫn nhau như vẻ ngoài của họ.

Khi gia nhập một nhóm người không quen biết, bạn hãy thử đứng khoanh tay, bắt chéo chân lại thật sát, vẻ mặt nghiêm nghị. Lần lượt từng thành viên khác trong nhóm cũng sẽ khoanh tay, bắt chéo chân và giữ tư thế đó cho đến khi bạn, một người xa lạ, rời khỏi nhóm. Hãy lánh ra chỗ khác và quan sát cách các thành viên của nhóm, từng người một, trở lại tư thế thoải mái ban đầu của họ.

Bắt chéo chân không những không để lộ các cảm xúc tiêu cực hoặc phòng thủ mà còn khiến người thực hiện điệu bộ trông có vẻ cảnh giác, đồng thời làm những người khác phản ứng theo họ.

Phòng thủ, đang lạnh hay "chỉ là thoải mái"?



Một số người sẽ phản bác rằng họ khoanh tay hoặc bắt chéo chân không phải để phòng thủ hay cảm thấy bất an mà vì họ thấy lạnh. Thực ra, khi ai đó muốn làm ấm bàn tay, họ sẽ giúi hai bàn tay dưới nách chứ không đút chúng xuống khuỷu tay. Thứ hai, khi ai đó thấy lanh, họ thường dùng kiểu ôm chặt cơ thể, chân duỗi thẳng, cứng đờ và ép chặt vào nhau lúc bắt chéo, trái với tư thế chân thả lỏng của thế đứng phòng thủ.

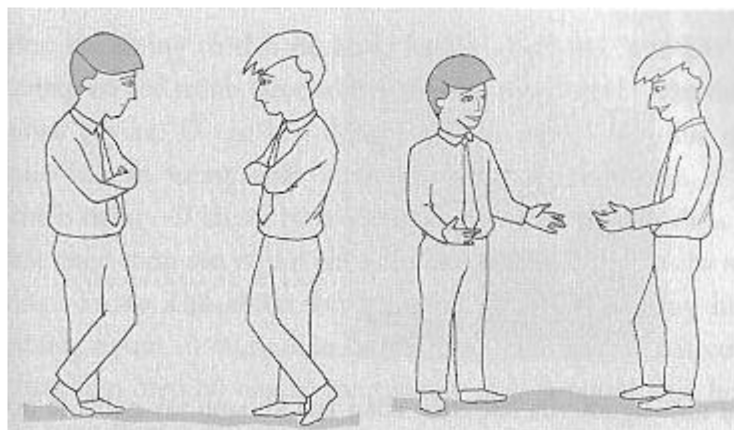
Rất có thể cô ta cảm thấy lạnh hoặc chỉ là đang tìm nhà vệ sinh

Những người có thói quen khoanh tay hoặc bắt chéo chân hay biện minh là họ cảm thấy lạnh hơn là thừa nhận sự sợ hãi, lo lắng hoặc phòng thủ. Những người khác chỉ nói là họ thấy "thoải mái". Điều đó có thể đúng! Khi ai đó bị chỉ trích hoặc cảm thấy không an toàn thì khoanh tay và bắt chéo chân sẽ giúp họ cảm thấy thoải mái bởi điệu bộ đó tương hợp với tình trạng cảm xúc của họ.

Cách để chúng ta chuyển từ tư thế khép kín sang tư thế cởi mở

Khi người ta bắt đầu cảm thấy thoải mái hơn và làm thân với một nhóm người thì họ thực hiện một chuỗi động tác chuyển từ tư thế khép kín sang tư thế thả lỏng

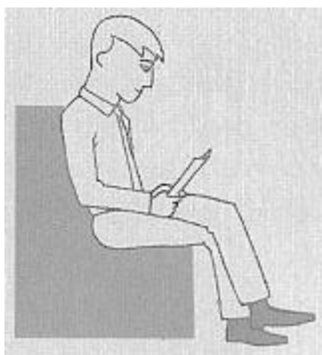
thoải mái. Ở tất cả mọi nơi, quá trình "nới lỏng" tư thế đứng này đều tuân theo cùng một trình tự.



Không chắc chắn về nhau *Cởi mở và đón nhận*

Chuỗi động tác bắt đầu bằng tư thế khép kín, khoanh tay và bắt chéo chân. Khi họ bắt đầu cảm thấy thoải mái hơn và mối thân tình được gây dựng thì trước tiên, chân của họ không bắt chéo nữa mà đứng thẳng lại. Kế đến, họ buông cánh tay đang nằm khoanh phía trên cánh tay kia ra, thỉnh thoảng mở lòng bàn tay này khi nói chuyện nhưng cánh tay này nhất thiết không được dùng làm rào cản. Thay vào đó, cánh tay này có thể nắm lấy phía ngoài cánh tay còn lại theo kiểu *rào chắn bằng một cánh tay*. Kế đến, cả hai tay họ không khoanh nữa, một tay có thể đặt ngang hông hay đút vào túi quần. Cuối cùng, người đó đứng ở tư thế một mũi bàn chân chĩa về phía trước, thể hiện thái độ chấp nhận đối phương. (hình trên)

Điệu bộ bắt chéo chân của người châu Âu



Một chân bắt chéo qua chân kia thật gọn, và 70% người bắt chéo chân trái qua chân phải. Đây là tư thế bắt chéo chân thường thấy ở các nền văn hóa châu Á, châu Âu và đặc biệt là Anh.

Kiểu bắt chéo của người Châu Âu hay người Anh.

Khi một người vừa bắt chéo chân vừa khoanh tay nghĩa là họ không muốn nói chuyện. Khi họ ngồi ở tư thế này thì có cố thuyết phục đến đâu cũng chỉ vô ích.


không cởi mở, giao tiếp với bất cứ ai.

Trong ngữ cảnh kinh doanh, chúng tôi phát hiện rằng những người ngồi tư thế này nói những câu ngắn gọn hơn, bác bỏ các đề xuất nhiều hơn và ghi nhớ ít hơn các chi tiết được thảo luận so với những người ngồi một cách thoải mái.

Điệu bộ bắt chân chữ ngũ của người Mỹ

Tư thế này là phiên bản ngồi của kiểu đứng phô bày chạc chân vì nó làm nổi bật các cơ quan sinh dục và được đàn ông Mỹ hay đàn ông trong bất kỳ nền văn hóa nào đang bị "Mỹ hóa", như thanh niên Singapore, Nhật và Phillipines sử dụng. Điệu bộ này thể hiện thái độ thích tranh luận hoặc tranh đua. Loài khỉ và tinh tinh cũng sử dụng các điệu bộ để lộ cơ quan sinh dục khi chúng tỏ thái độ hung hăng, bởi vì việc phô bày ấn tượng có thể tránh được những thương tổn do một trận đánh nhau gây ra. Ở các loài động vật linh trưởng, con đực nào phô bày ấn tượng nhất sẽ được những con khác tôn là kẻ chiến thắng. Ở Úc và New Zealand, người ta dùng cả điệu bộ bắt chéo chân của người Châu Âu lẫn điệu bộ *bắt chân chữ ngũ* này. Trong Thế chiến thứ hai, lính Quốc xã đã truy lùng những người sử dụng điệu bộ bắt chân chữ ngũ, vì bất cứ ai thực hiện điệu bộ này rõ ràng không phải là người Đức hoặc đã từng sống ở Mỹ.



Sẵn sàng tranh cãi về vấn đề nào đó – điệu bộ bắt chân chữ ngũ của người Mỹ.

Điệu bộ bắt chân chữ ngũ không được nhiều người lớn tuổi ở Anh và Châu Âu sử dụng nhưng khá phổ biến ở lớp trẻ thuộc các

nền văn hóa khác nhau như Nga, Nhật, Sardinia và Malta vì họ mê phim, mê truyền hình Mỹ và họ bắt chước theo những gì được xem. Những người đàn ông ngồi kiểu này được đánh giá là mạnh mẽ, phóng khoáng và trẻ trung. Tuy nhiên, ở các vùng thuộc Trung Động và Châu Á, điệu bộ bắt chân chữ ngũ bị coi là hành vi xúc phạm tới người khác vì nó để lộ đế giày, phần dẫm vào nơi dơ bẩn.

Đôi khi người ta nhìn thấy những phụ nữ mặc quần tây hoặc quần jean ngồi ở tư thế bắt chân chữ ngũ, nhưng thường chỉ khi ngồi gần những phụ nữ khác mà không có đàn ông, vì họ không muốn trông có vẻ quá nam tính hãy ra hiệu sẵn sàng quan hệ tình dục.

Các cuộc nghiên cứu cũng cho thấy lúc đa số mọi người quyết định điều gì thì hai bàn chân của họ đặt trên mặt đất. Vì thế, đừng yêu cầu ai đưa ra quyết định khi ta thấy họ đang bắt chân chữ ngũ.

Khi cơ thể khép kín thì đầu óc cũng mụ mị

Chúng tôi đã tham dự một hội thảo, ở đó khán giả được chia đều 50% nam 50% nữ, gồm 100 nhà quản lý và 500 nhân viên bán hàng. Hội nghị đang thảo luận về một vấn đề gây tranh cãi, đó là việc đối xử của công ty đối với nhân viên bán hàng. Một diễn giả nổi tiếng là hội trưởng Hiệp hội các nhân viên bán hàng được yêu cầu phát biểu trước khán phòng. Khi ông ta đứng trên sân khấu thì hầu như tất cả các nhà quản lý nam và khoảng 25% các nhà quản lý nữ ngồi trong tư thế khoanh tay và bắt chéo chân, thể hiện sự lo ngại vì những điều mà họ nghĩ vị diễn giả này sắp nói ra. Nỗi sợ của họ là có căn cứ! Diễn giả đó đã tỏ ra giận dữ về cung cách quản lý tồi dẫn đến những vấn đề nghiêm trọng trong nhân sự. Trong suốt bài phát biểu của ông ta, phần lớn các nhân viên bán hàng ngồi nghe đã chúi người về phía trước biểu lộ sự quan tâm hoặc phụ họa bằng các điệu bộ đánh giá, còn các nhà quản lý vẫn giữ tư thế phòng thủ.

Khi đầu óc khép kín thì cơ thể cũng làm theo.

Sau đó, diễn giả này thảo luận về vai trò của nhà quản lý đối với nhân viên bán hàng theo suy nghĩ của ông ta. Như những thành viên trong một ban nhạc mà nhạc trưởng chỉ huy là vị diễn giả, hầu hết các nhà quản lý nam đồng loạt chuyển sang tư thế bắt chân chữ ngũ. Lúc này họ đang tranh luận về quan điểm của người nhân viên

bán hàng; về sau thì nhiều người xác nhận là đúng như vậy. Chúng tôi để ý thấy một số nhà quản lý vẫn giữ nguyên tư thế. Tuy đa số họ không tán đồng với ý kiến của người diễn thuyết, nhưng họ không thể ngồi ở tư thế bắt chân chữ ngũ do điều kiện sức khỏe không cho phép như quá mập, đau chân hoặc bị phong thấp.

Nếu bạn đang cố thuyết phục một ai đó mà người này đang thực hiện bất kỳ tư thế nào trong số những tư thế này thì trước hết bạn nên cố gắng làm cho họ không khoanh tay hay bắt chéo chân nữa trước khi thuyết phục họ. Nếu bạn muốn giới thiệu thứ gì đó, hãy mời họ ngồi cạnh bạn hay đưa vật gì đó cho họ cầm hoặc làm, để họ cúi về trước ghi chép hoặc cầm tập sách quảng cáo và hàng mẫu. Việc mời một tách trà hoặc cốc cà phê cũng hiệu quả không kém vì nó làm cho người ta khó mà bắt chéo chân hoặc khoanh tay lại được.

Điệu bộ bắt chân chữ ngũ với tay cặp chặt chân

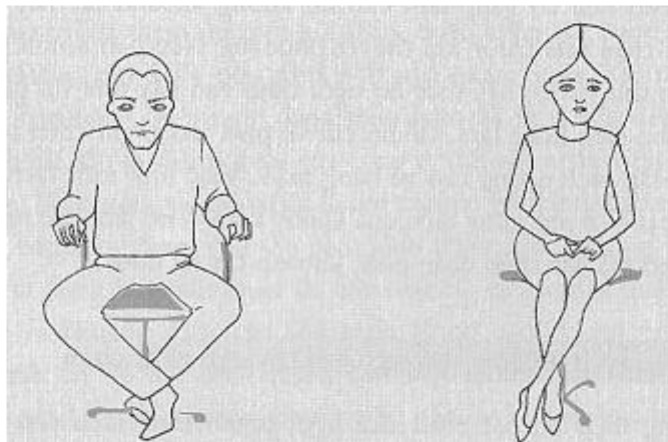
Trong điệu bộ bắt chân chữ ngũ, người thực hiện còn cặp chặt chân bằng một hay cả hai tay, tạo thành tư thế cố định. Đây là dấu hiệu chứng tỏ người này không chỉ có thái độ tranh đua mà còn có đầu óc cứng ngắc, ương ngạnh, bảo thủ, khăng khăng giữ ý kiến của mình và phản đối bất kỳ ý kiến nào khác.



Điệu bộ cặp chặt chân – cố giữ thái độ tranh đua

Kiểu quặp mắt cá chân

Kiểu quặp mắt cá chân của nam giới thường được kết hợp với nắm tay siết chặt đặt trên đầu gối hoặc bàn tay nắm chặt tay ghế và ngồi với điệu bộ phô bày chạc chân (hình dưới). Với phụ nữ kiểu quặp mắt cá chân có thay đổi một chút, hai đầu gối chụm vào nhau, hai bàn chân có thể bắt chéo và hai tay đặt cạnh nhau hoặc tay này đặt trên tay kia để ở trên đùi.



Kiểu quặp mắt cá chân: Phụ nữ giảm thiểu khoảng cách giữa hai chân, còn đàn ông mở rộng thêm khoảng cách giữa hai chân.

Hơn 30 năm làm công việc phỏng vấn và bán hàng, chúng tôi nhận thấy rằng khi người được phỏng vấn quặp mắt cá chân, xét về tâm lý thì người ấy đang kìm nén cảm xúc tiêu cực, hồ nghi hoặc sợ hãi. Bàn chân thu dưới ghế biểu lộ thái độ khép mình. Khi mọi người *tham gia* vào cuộc trò chuyện, những người này cùng đặt chân *vào trong* cuộc trò truyện đó.

Khi làm việc với các luật sư chúng tôi được biết, những bị cáo ngồi trong phòng chờ trước phiên xét xử đã thực hiện động tác quặp mắt cá chân thật chặt, đặt ở dưới ghế nhiều gấp 3 lần so với nguyên đơn, vì họ đang cố kiểm soát trạng thái cảm xúc của mình. Chúng tôi cũng đã nghiên cứu 319 bệnh nhân có vấn đề về răng miệng thì thấy rằng 88% bệnh nhân đã quặp mắt cá chân ngay khi họ vừa mới ngồi vào ghế nha sĩ. Tỷ lệ quặp chân là 68% đối với các bệnh nhân chỉ đến khám răng và 98% với các bệnh nhân được nha sĩ tiêm thuốc.

Người ta quặp mắt cá chân khi ngồi với nhân viên thuế nhiều hơn là với nha sĩ.

Khi làm việc với các cơ quan chính phủ và các bộ phận hành pháp như cảnh sát, sở thuế và hải quan, chúng tôi được biết, đa số những người được thẩm vấn đều quặp mắt cá chân ngay từ đầu buổi thẩm vấn, nhưng việc thực hiện điệu bộ này có thể là do sợ chứ không phải là do cảm thấy có tội.

Chúng tôi cũng đã phân tích lĩnh vực quản lý nguồn nhân lực và phát hiện rằng trong suốt buổi phỏng vấn, hầu hết những người được phỏng vấn đều quặp cá chân ở một số thời điểm, cho thấy họ đang kìm nén một cảm xúc hoặc thái độ nào đó.

Nierenberg và Calero đã nhận thấy trong cuộc đàm phán, khi một bên quặp mắt cá chân thì thường bên đó đang giữ lại một điều kiện ưu đãi có giá trị. Tuy nhiên, bằng thủ thuật chất vấn, họ có thể khuyến khích bên đàm phán đó thôi quặp mắt cá chân và tiết lộ điều kiện ưu đãi này.

Đặt các câu hỏi tích cực về cảm nghĩ của người đối diện thường có thể khiến họ thôi quặp mắt cá chân.

Trong giai đoạn đầu nghiên cứu điệu bộ này, chúng tôi đã nhận thấy rằng phương pháp đặt câu hỏi khá hiệu quả (42%) trong việc giúp người được phỏng vấn bớt căng thẳng và không quặp mắt cá chân nữa. Tuy nhiên, nếu người phỏng vấn ngồi cạnh người được phỏng vấn, bỏ đi rào cản là cái bàn thì người này cũng bớt căng thẳng, thôi không quặp mắt cá chân và cuộc trò chuyện sẽ cởi mở, thân mật hơn.

Chúng tôi đã tư vấn cho một công ty về việc liên lạc với khách hàng qua điện thoại sao cho có hiệu quả, cụ thể là trường hợp của một người đàn ông làm công việc không mấy thú vị là thu nợ khách hàng. Quan sát anh ta gọi một số cuộc điện thoại, chúng tôi nhận thấy rằng mặc dù anh ta trông có vẻ thoải mái, nhưng khi nói chuyện với khách hàng, anh ta liên tục quặp mắt cá chân vào nhau, thu chân dưới ghế. Ngược lại, anh ta không làm điệu bộ này khi nói chuyện với chúng tôi. Khi được hỏi: "Anh có thích công việc của mình khoogn?", anh ta trả lời: "Tốt cả! Công việc rất vui". Tuy nhiên, câu nói này mâu thuẫn với các cử chỉ của anh ta, dù dáng vẻ bề ngoài và cách nói của anh ta nghe chừng thuyết phục. Chúng tôi hỏi lại: "Anh chắc vậy chứ?" Anh ta ngập ngừng một lúc, thôi không quặp mắt cá chân, mở lòng bàn tay ra rồi nói: "À, thật ra thì công việc làm tôi phát điên lên đó!" Anh tâm sự, mỗi ngày anh phải nhận nhiều cuộc điện thoại từ những khách hàng thô lỗ hoặc hung hăng, và đã tập kìm nén cảm xúc của mình trước khách hàng. Chúng tôi cũng đúc kết rằng những nhân viên bán hàng nào không thích sử dụng điện thoại cũng thường ngồi ở tư thế quặp mắt cá chân.

Hội chứng váy ngắn

Những người phụ nữ mặc váy ngắn bắt chéo chân và quặp mắt cá chân vì một số mục đích hiển nhiên và cần thiết. Tuy nhiên, qua nhiều năm thành thói quen, nhiều phụ nữ lớn tuổi vẫn giữ tư thế này vì nó không những giúp họ cảm thấy tự chủ, mà còn

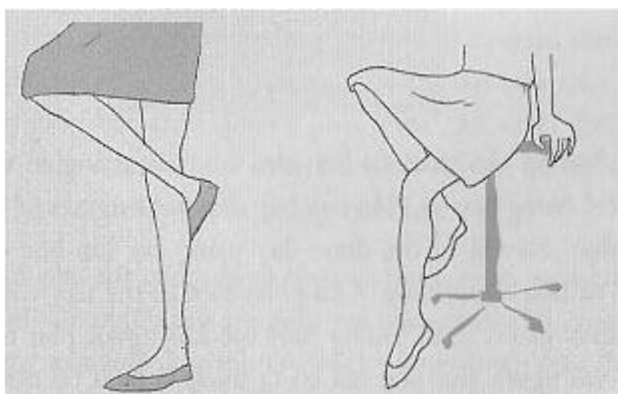
làm cho những người khác hiểu đó là dấu hiệu từ chối và cần cư xử thận trọng đối với họ.

Váy ngắn có thể tạo cho người phụ nữ vẻ ngoài khó tiếp cận.

Một số người vẫn khẳng định rằng họ ngồi ở tư thế quặp mắt cá chân hay bất kỳ tư thế tay chân tiêu cực nào vì họ thấy "thoải mái". Nếu bạn giống họ thì hãy nhớ rằng bất cứ tư thế tay hoặc chân nào cũng sẽ khiến bạn cảm thấy thoải mái khi bạn đang có thái độ phòng thủ, tiêu cực hoặc bảo thủ.

Điệu bộ tiêu cực chỉ làm tăng thêm hay kéo dài thái độ tiêu cực, và những người khác sẽ nghĩ bạn lo lắng, phòng thủ hoặc không hòa đồng. Do vậy , hãy tập sử dụng các điệu bộ tích cực, cởi mở, điều này sẽ giúp bạn tự tin hơn và những người khác cũng sẽ cảm nhận bạn theo hướng đó.

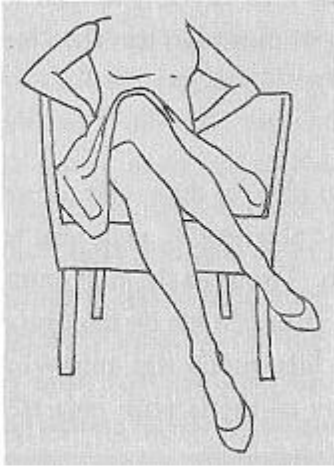
Xoắn chân



Những người e lệ, nhút nhát sử dụng điệu bộ xoắn chân.

Điệu bộ này hầu như chỉ được phụ nữ sử dụng và là dấu ấn riêng biệt của các phụ nữ e lệ, nhút nhát hay những người đôi lúc thích uốn éo. Trong tư thế này, một mũi bàn chân bên này vòng quanh chân bên kia để tạo cảm giác an toàn và cho thấy người thực hiện muốn thu mình vào trong vỏ bọc như một con rùa, tuy có thể là phần phía trên cơ thể của cô ta trông thoải mái thế nào đi nữa. Nếu bạn hy vọng "tách" được "con hến" này thì phải cần đến cách tiếp cận nồng nhiệt, thân thiện và có chừng mực.

Hai chân xếp song song



Do đặc điểm của xương chân và hông đàn ông khác với phụ nữ nên đa số đàn ông không thể ngồi ở tư thế này, do vậy nó trở thành một dấu hiệu đầy nữ tính. Không có gì đáng ngạc nhiên khi hơn 86% nam giới tham gia vào các cuộc điều tra đánh giá về tư thế xếp chân đã bầu chọn đây là tư thế ngồi quyến rũ nhất của phụ nữ.

Đàn ông đã bầu chọn tư thế ngồi của phụ nữ mà họ thích nhất là tư thế xếp chân song song.

Một chân ép vào chân kia làm cho đôi chân trông có vẻ cứng cáp, trẻ trung hơn và điều này hấp dẫn đàn ông xét về góc độ tình dục. Đây là tư thế được dạy trong các lớp học cách đi đứng và làm người mẫu. Cần phân biệt tư thế này với tư thế bắt chéo và bỏ chân xuống liên tục khi người phụ nữ ngồi cùng với người đàn ông mà cô ta thích vì điệu bộ này nhằm thu hút sự chú ý của người đàn ông đến đôi chân của cô ta.



Đưa bàn chân ra hoặc rút bàn chân vào cho đúng

Người đàn ông trông mạnh mẽ với điệu vộ đưa một bàn chân lên phía trước và phô bày chạc chân; còn cô gái hoặc do dự hoặc không hứng thú.

Khi quan tâm đến câu chuyện hoặc người nào đó, chúng ta đưa một bàn chân lên phía trước để rút ngắn khoảng cách giữa chúng ta và người đó. Còn nếu thờ ơ hoặc không quan tâm, chúng ta rút chân ra sau hoặc đưa chân vào gầm ghế nếu đang ngồi.

Ở hình trên, người đàn ông đang cố biểu lộ sự quan tâm đến người phụ nữ bằng cách sử dụng điệu bộ tán tỉnh tiêu biểu của nam giới: bàn chân đưa về phía trước, hai chân dang ra, phô bày chạc chân và mở rộng hai cánh tay để cố mở rộng tầm với và chiếm lấy nhiều không gian hơn.

Người phụ nữ cũng đồng thời sử dụng ngôn ngữ cơ thể "cấm vào" tiêu biểu của nữ giới: hai chân chụm lại, xoay cơ thể hướng ra ngoài, khoanh tay và thu hẹp không gian đứng. Có vẻ anh chàng này đang phí thời gian vô ích.

Tóm tắt

Bàn chân của chúng ta cho người khác biết chúng ta muốn đi đâu và chúng ta thích hoặc không thích ai. Nếu là phụ nữ, bạn hãy tránh bắt chéo chân đi ngồi cùng các nam doanh nhân, trừ phi bạn đang mặc váy chữ A hoặc váy xẻ dưới đầu gối. Hình ảnh cặp đùi của người phụ nữ làm phân tâm hầu hết đàn ông và làm lạc hướng thông điệp của cô gái. Họ sẽ nhớ cô ta là ai nhưng không ấn tượng lắm về những điều cô ta nói. Nhiều phụ nữ mặc váy ngắn khi làm việc bởi vì họ chịu áp lực của các phương tiện truyền thông. Hơn 90% người dẫn chương trình truyền hình nữ xuất hiện với váy ngắn và để lộ đôi chân. Hình ảnh này xuất phát từ các cuộc nghiên cứu cho thấy các nam khán giả sẽ xem chương trình này lâu hơn, nhưng các cuộc nghiên cứu tương tự cũng chứng minh là phụ nữ để lộ đôi chân càng nhiều thì đàn ông nhớ nội dung cô ta nói càng ít. Nguyên tắc ở đây rất đơn giản, đôi chân bắt chéo chỉ nên để lộ trong các cuộc gặp xã giao, không nên áp dụng tư thế này khi làm việc. Nếu bạn là đàn ông khi làm việc với phụ nữ, nên áp dụng 1 nguyên tắc, đó là khép đùi lại!

CHƯƠNG 11

13 ĐIỆU BỘ PHỔ BIẾN NHẤT MÀ BẠN NHÌN THẤY MỖI NGÀY



Cụm điệu bộ của đàn ông nơi làm việc mà phụ nữ thấy khó chịu nhất

Người ta hiếm khi ý thức được tác động của những động tác tưởng chừng như đơn giản mà họ làm. Ví dụ, khi một người ôm một người khác thì phần lớn những người quan sát thầm cho rằng vỗ lưng vào cuối lúc ôm là cử chỉ trìu mến, hay hôn gió – âm thanh tạo ra ở một bên má của một ai đó – cũng mang ý nghĩa tương tự. Thật ra thì vỗ lưng là cách các tay vật chuyên nghiệp sử dụng để ra hiệu đối thủ ngừng ôm nhằm tháo gỡ cái ôm chặt ra. Nếu bạn thật sự không thích ôm ai đó nhưng buộc phải ôm vì họ ôm bạn trước thì rất có thể bạn sẽ bắt đầu động tác vỗ lưng trước cả khi ôm. Tương tự, hôn gió – với âm thanh kèm theo – được xem là điệu bộ thay thế khi chúng ta không muốn hôn thật sự.



Đa số mọi người sử dụng điệu bộ vỗ vai để tháo gỡ cái ôm chặt, những người ôm nhau thân tình thường ôm rất chặt. Khi cô ấy đang ôm chặt, thì ông ta vỗ nhẹ vai thật nhanh.

Chương này bàn về một số điệu bộ dùng đầu và các cụm ngôn ngữ cơ thể phổ biến mà bạn có thể nhìn thấy trong quan hệ giao tiếp hàng ngày.

Gật đầu

Trong hầu hết các nền văn hóa, *gật đầu* được dùng để tỏ ý "phải" hoặc đồng ý. Gật đầu là điệu bộ cúi chào chưa hoàn tất – theo nghĩa tượng trưng thì người đó đang cúi đầu chào nhưng khựng lại, và dẫn đến động tác gật. Cúi đầu chào là điệu bộ biểu thị sự phục tùng, vì thế cái gật đầu cho thấy chúng ta có cùng quan điểm với người đối diện. Các nghiên cứu được tiến hành với những người bị câm, khiếm thính và khiếm thị bẩm sinh cho thấy họ cũng sử dụng điệu bộ này để tỏ ý "phải", vì vậy đâu có vẻ là một điệu bộ bẩm sinh.

Ở Ấn Độ, *động tác lắc lư đầu* được dùng để tỏ ý "phải". Điệu bộ này gây nhầm lẫn cho người phương Tây và châu Âu, bởi với họ, điệu bộ này mang nghĩa "Có thể phải, có thể không". Nó giống với điệu bộ gật đầu ở Nhật mà chúng tôi đã nói, gật đầu không nhất thiết phải là "Vâng, tôi đồng ý" mà thường có nghĩa là "Vâng, tôi nghe đây".

Gật đầu có nguồn gốc từ động tác cúi chào để tỏ ý phục tùng.

Các nước thuộc khối Ả-rập sử dụng động tác hất đầu lên một lần với ý nghĩa là "không phải", nhưng với người Bungari, điệu bộ này lại mang ý "phải".

Lý do tại sao bạn nên học gật đầu

Đa số mọi người đều chưa từng biết gật đầu có tác dụng thuyết phục. Các cuộc nghiên cứu cho thấy, người ta sẽ nói chuyện nhiều hơn gấp 3, 4 lần so với bình thường khi người nghe gật đầu 3 cái đều đặn giữa các quãng nói. Tốc độ gật đầu báo hiệu sự kiên nhẫn hoặc sốt ruột của người nghe. Gật đầu nhè nhẹ thể hiện sự quan tâm của người nghe tới người nói, vì vậy bạn hãy gật đầu theo cụm 3 cái gật chậm rãi, thong

thả khi người kia đang nghe ý kiến. Gật đầu nhanh để người nói biết rằng bạn đã nghe đủ và muốn họ dừng lại hay đến lượt bạn nói rồi.

Cách để khích lệ sự đồng tình

Động tác gật đầu có tác động hai chiều. Ngôn ngữ cơ thể là một dạng phản ánh vô thức những cảm xúc bên trong ra bên ngoài, vì thế nếu bạn cảm thấy tích cực hoặc không đồng ý, thì đầu của bạn sẽ bắt đầu gật khi bạn nói. Ngược lại, khi bạn cố ý gật đầu thì bạn sẽ bắt đầu phát sinh những cảm xúc tích cực. Nói cách khác, những cảm xúc tích cực khiến ta gật đầu và ngược lại, gật đầu tạo ra những cảm xúc tích cực. Đây chính là mối quan hệ nhân quả.

Động tác gật đầu rất dễ lan truyền từ người này sang người khác. Nếu ai đó gật đầu với bạn, thường thì bạn cũng sẽ gật đầu đáp lại – cho dù không hẳn bạn đồng ý với những gì họ nói. Gật đầu là phương cách tuyệt vời để xây dựng mối quan hệ, tranh thủ sự đồng tình và hợp tác. Bằng cách kết thúc mỗi câu bằng điệu bộ gật đầu như lời xác nhận "Phải vậy không?". "Phải thế không bạn?". "Có đúng thế không?" hay "Đúng chứ?" và cả người nghe cùng người nói đều gật đầu, người nghe sẽ có những cảm xúc tích cực cũng như dễ đồng ý với bạn hơn.

Gật đầu khích lệ sự hợp tác và đồng ý.

Sau khi đặt câu hỏi, bạn hãy gật đầu trong lúc người đó trả lời. Khi người đó nói xong, bạn hãy *tiếp tục* gật đầu *thêm 5 lần nữa* với tốc độ khoảng mỗi giây 1 cái. Thông thường, trước lúc bạn gật đến cái thứ 4 thì người nghe sẽ bắt đầu nói tiếp và cung cấp cho bạn nhiều thông tin hơn. Ở tư thế gật đầu, giữ im lặng, tay chống cằm suy ngẫm (tư thế đánh giá), trông bạn không có vẻ sắp tra hỏi hay phản bác. Khi bạn lắng nghe, hãy đưa tay lên cằm và vuốt nhẹ cằm bởi vì như đã nói trước đây, các nghiên cứu cho thấy điệu bộ này có tác dụng khích lệ người khác tiếp tục nói.

Lắc đầu

Các nghiên cứu cho biết *lắc đầu* với nghĩa "không phải" có thể là một động tác bẩm sinh. Các nhà sinh học nghiên cứu về quá trình tiến hóa tin rằng đó là điệu bộ đầu tiên mà con người biết được. Lý do vì khi một đứa trẻ sơ sinh bú no sữa, nó lắc đầu từ

bên này sang bên kia để từ chối vú mẹ. Tương tự, trẻ con ăn no cũng dùng điệu bộ lắc đầu để tránh bị cố đút cho ăn.

Lắc đầu xuất phát từ hành động bú vú mẹ.

Khi một ai đó ra sức thuyết phục bạn, hãy xem họ có lắc đầu khi đang xác nhận điều gì hay không. Khi người nào đó nói "Tôi hiểu ý của anh", "Nghe có vẻ được đấy", hoặc "Nhất định chúng ta sẽ làm ăn với nhau" mà đầu của họ lắc lư từ bên này sang bên kia thì điệu bộ này thể hiện thái độ tiêu cực dù lời nói đó có thuyết phục đến thế nào đi chăng nữa, lúc này bạn có quyền nghi ngờ lời nói đó!

Không có phụ nữ nào tin vào một người đàn ông khi họ nói: "Anh yêu em" trong lúc vừa nói vừa lắc đầu. Khi Bill Clinton thốt ra câu nói nổi tiếng: "Tôi không có quan hệ tình dục với người phụ nữ đó" lúc bị điều tra về vụ Monica Lewinsky, ông ta đã không hề sử dụng điệu bộ lắc đầu! *(Cần lưu ý tính chất phủ định của câu nói này. Ý tác giả là lẽ ra ông Bill Clinton phải lắc đầu nếu ông ta trung thực.)*

Các tư thế dùng đầu cơ bản

1. Ngước đầu lên


Tư thế đầu trung lập.

Có ba tư thế dùng đầu cơ bản. Thứ nhất là điệu bộ *ngước đầu lên*. Người thực hiện có thái độ trung lập với những điều đang được nghe. Đầu vẫn giữ yên, cuộc trò chuyện chỉ đôi lúc bị ngắt quãng bởi những cái gật đầu nhè nhẹ. Các điệu bộ đánh giá bằng tay và má thường được sử dụng kết hợp với tư thế này.

Đầu nâng cao và cằm hất về phía trước biểu hiện sự nổi trội, không sợ hãi hoặc ngạo mạn. Người thực hiện điệu bộ này cố ý để lộ cổ họng, làm tăng thêm chiều cao, cho phép họ "xem thường" bạn. Cằm bạnh ra là kết quả của mức testosteron trong cơ thể cao, do vậy, điệu bộ hất cằm được liên tưởng tới quyền lực và sự hung hăng.



Margaret Thatcher dùng điệu bộ hất cằm ngang ngạnh

2. Nghiêng đầu



Điệu bộ nghiêng đầu để lộ cái cổ dễ bị tổn thương, làm cho người đó trông có vẻ nhỏ bé hơn và phục tùng.

Nghiêng đầu sang một bên là dấu hiệu của sự phục tùng bởi điệu bộ này để lộ cổ họng và cổ khiến người thực hiện trông có vẻ nhỏ bé và ít gây đe dọa. *Nghiêng đầu* có thể xuất phát từ điệu bộ ngả đầu vào vai hay ngực mẹ của đứa trẻ, là hành động mà đa số mọi người, nhất là phụ nữ, đều hiểu được ý nghĩa.

Charles Darwin là một trong những người đầu tiên nhận thấy cả con người lẫn con vật – đặc biệt là loài chó – đều nghiêng đầu sang một bên khi quan tâm đến thứ gì đó. Phụ nữ sẽ dùng điệu bộ này để thể hiện sự quan tâm với những người đàn ông họ thích, vì một người phụ nữ không gây nguy hiểm và tỏ ra phục tùng có vẻ quyến rũ đối với hầu hết đàn ông.

Nghiên cứu hình ảnh phụ nữ được phác họa trong các bức vẽ từ 2000 năm qua lẫn trong những mẩu quảng cáo cho thấy nữ giới thường xuyên nghiêng đầu nhiều gấp 3 lần so với nam giới. Điều này cho thấy trong tiềm thức, đa số mọi người đều ngầm

hiểu rằng việc phô bày phần cổ biểu lộ sự phục tùng. Do vậy, khi đàm phán kinh doanh với đàn ông, người phụ nữ nên thường xuyên ngẩng đầu lên.



Đa số mọi người đều ngầm hiểu được ý nghĩa của việc nghiêng đầu để lộ cái cổ dễ bị tổn thương.

Nếu bạn đang thuyết trình hoặc phát biểu, hãy chú ý tìm điệu bộ này trong số các thính giả của bạn. Khi cử tọa nghiêng đầu và cúi về phía trước, dùng điệu bộ đánh giá tay chống cằm, điều đó có nghĩa là họ đã hiểu được ý bạn. Khi bạn lắng nghe người khác nói, hãy dùng điệu bộ nghiêng đầu và gật đầu, đối phương sẽ dần tin tưởng bạn bởi bạn không có vẻ đe dọa.

3. Cúi đầu xuống



Cúi đầu xuống tỏ ý không tán thành hoặc chán nản.

Cằm xúi xuống báo hiệu thái độ tiêu cực, xét đoán hoặc gây hấn. Đi kèm với điệu bộ này thường là các cụm điệu bộ đánh giá chỉ trích, và bạn vẫn có thể gặp rắc rối chừng nào đầu của người đó chưa ngẩng lên hoặc nghiêng sang một bên. Những diễn

giả và các huấn luyện viên chuyên nghiệp thường phải đương đầu với những thính giả ngồi cúi đầu xuống và tay khoanh trước ngực.

Trước khi bắt đầu thuyết trình, các diễn giả và người dẫn chương trình có kinh nghiệm sẽ áp dụng các biện pháp để đưa thính giả của họ nhập cuộc. Việc này nhằm làm cho thính giả ngước đầu lên và tham gia vào cuộc nói chuyện. Nếu chiến thuật của nó thành công thì tư thế kế tiếp của thính giả sẽ là nghiêng đầu.

Người Anh có một điệu bộ chào hỏi kỳ lạ được gọi là *quay đầu*, bao gồm việc cúi đầu xuống đồng thời quay đầu sang một bên. Điệu bộ này có từ thời Trung cổ, khi những người đàn ông ngả mũ để chào. Về sau nó phát triển thành điệu bộ cúi đầu và chạm tay vào nón, ngày nay điệu bộ quay đầu hay đơn giản chỉ là vỗ nhẹ vào trán khi gặp ai đó.

So vai rụt cổ



Điệu bộ thụt cổ - dang cổ làm ra vẻ nhỏ bé hơn để không làm phật lòng người khác.

Hành động nâng vai lên và rụt đầu xuống giữa hai vai giúp một người bảo vệ cổ và cổ hòng không bị thương tổn. Người ta thường thực hiện cụm điệu bộ này khi nghe thấy tiếng động lớn đằng sau hoặc khi họ nghĩ một vật gì đó sắp rơi trúng mình. Trong ngữ cảnh cá nhân hoặc kinh doanh, điệu bộ này hàm ý xin lỗi và mang tính quy phục, nó làm giảm giá trị của bất kỳ cuộc gặp nào, nơi mà bạn đang cố làm ra vẻ tự tin.

Khi ai đó đi ngang qua một nhóm người đang nói chuyện, chiêm ngưỡng cảnh vật hoặc đang lắng nghe điều gì đó thì người này cúi đầu xuống, thu vai vào, cố làm ra vẻ nhỏ bé và kém quan trọng hơn. Người ta gọi đây là điệu bộ *thụt cổ lại*. Nó hay được

các nhân viên cấp dưới sử dụng khi họ tiếp xúc với cấp trên đồng thời nó cũng tiết lộ địa vị và quyền lực giữa các cá nhân.

Điệu bộ vờ bị che mắt



Người vờ bị che mắt giấu giếm một ý kiến nào đó và không thích nói ra.

Khi một người nào đó không tán thành ý kiến hay thái độ của người khác nhưng lại không muốn nói ra, có khả năng họ sẽ thực hiện các điệu bộ giấu giếm. Đó là những điệu bộ cơ thể hoàn toàn không có ác ý, chúng chỉ đơn thuần thể hiện sự bảo lưu quan điểm của người thực hiện. Vờ bị che mắt là một trong những điệu bộ như thế. Người sử dụng điệu bộ này thường nhìn xuống, hướng sang chỗ khác khi thực hiện hành động tưởng chừng như nhỏ nhặt, không thích hợp này. Đây là cử chỉ thông thường bày tỏ thái độ không tán thành và chứng tỏ họ không thích những gì người kia đang nói, cho dù trông họ có vẻ đồng ý.

Hãy mở lòng bàn tay ra và hỏi: “Anh nghĩ sao?” hoặc “Tôi biết anh có vài ý tưởng về điều này. Xin cứ vui lòng nói cho tôi biết ý kiến của anh.” Sau đó, hãy ngồi thụt vào ghế, mở hai cánh tay ra, để lộ lòng bàn tay và chờ đợi câu trả lời. Nếu họ nói là đồng ý với bạn nhưng vẫn tiếp tục làm điệu bộ vờ bị che mắt, có thể bạn phải viện đến cách khai thác trực tiếp hơn để khám phá những luận điểm phản bác của họ.

Cách để thể hiện chúng ta sẵn sàng hành động

Để làm ra vẻ dũng mãnh hơn trong lúc đánh nhau hoặc khi theo đuổi tán tỉnh, loài chim xù lông, loài cá hút nước vào để tăng kích thước cơ thể, con mèo hoặc chó dựng đứng lông lên. Tuy nhiên, con người không có lông mà cũng chẳng có lớp da dày căng ra để trông có vẻ oai vệ hơn khi sợ hãi hoặc tức giận. Lúc kể về một bộ phim kinh dị, chúng ta thường nói: “Nó làm tôi dựng tóc gáy”; khi tức giận ai đó, chúng ta

nói: "Anh ta làm tôi tức phát xù lông cổ lên" (*Đây là các thành ngữ nguyên gốc tiếng Anh, xin được dịch tương đối sát nghĩa đen để giữ lại ý so sánh con người với các động vật kể trên -ND-*); và khi ai đó làm chúng ta sửng sốt, họ có thể khiến chúng ta "nổi da gà". Đây đều là những phản ứng cơ học của cơ thể, do các cơ cương dưới da gây ra khi chúng ta cố làm cho bản thân trông có vẻ lớn hơn bằng cách dựng đứng tấm da tưởng tượng. Tuy nhiên, con người đã sáng tạo một điệu bộ giúp họ có được vẻ ngoài trông oai vệ hơn, đó là điệu bộ *chống nạnh*.



Khuỷu tay giơ lên, khuỳnh ra cho thấy tư thế sẵn sàng để thống trị, khủyu tay ép sát vào và đầu nghiêng biểu thị sự phục tùng.

Điệu bộ chống nạnh được sử dụng khi trẻ con tranh cãi với cha, mẹ chúng; khi vận động viên hay võ sĩ quyền anh chờ đến lượt tranh tài; và khi những người đàn ông muốn đưa ra một lời thách thức trong trường hợp lãnh thổ bị xâm phạm. Mỗi lúc như vậy, người ta thường thực hiện điệu bộ tay chống nạnh như một thách thức trong trường hợp lãnh thổ bị xâm phạm. Mỗi lúc như vậy, người ta thường thực hiện điệu bộ tay chống nạnh như một cách chứng tỏ họ sẵn sàng hành động quyết liệt. Điệu bộ này cho phép họ chiếm nhiều không gian hơn, khuỷu tay nhọn được dùng như vũ khí đe dọa, ngăn người khác đến gần hoặc đi qua, cánh tay nâng lên lưng chừng cho thấy tư thế sẵn sàng tấn công. Đây là thế đứng của các chàng cao bồi trong trận đấu súng. Thực ra, chỉ một tay chống hông cũng đủ gửi đi thông điệp này, đặc biệt khi nó hướng về phía nạn nhân ngầm định. Điệu bộ này thường được sử dụng ở khắp mọi nơi. Ở Phillipines và Malaysia, điệu bộ này chưa đựng thông điệp mạnh mẽ hơn, chỉ sự tức giận hoặc xúc phạm.

Chống nạnh còn được gọi là điệu bộ "sẵn sàng", nghĩa là người thực hiện sẵn sàng hành động quyết liệt. Điệu bộ này ngầm bộc lộ thái độ gây hấn. Ngoài ra, nó còn được gọi là thế đứng của người thành đạt, gắn với hình ảnh của một người có định hướng mục tiêu khi hành động. Đàn ông thường sử dụng điệu bộ này lúc ở gần phụ nữ để thể hiện sự quyết đoán đầy nam tính của họ.

Điệu bộ chống nạnh khiến bạn trông có vẻ to lớn và gây chú ý hơn bởi bạn chiếm giữ nhiều không gian hơn.

Điều quan trọng là phải xem xét ngữ cảnh cũng như các động tác xuất hiện ngay trước tư thế chống nạnh để đánh giá chính xác thái độ của một người. Chẳng hạn, khi ai đó thực hiện tư thế gây gấn này thì nút áo khoác đó có được mở ra và áo bị đẩy ra sau hông hay được cài kín lại? Điệu bộ *sẵn sàng với áo khoác cài nút* bộc lộ thái độ chán nản. Trong khi đó, điệu bộ áo khoác không cài nút và đẩy ra sau biểu thị sự gây hấn, bởi vì người thực hiện điệu bộ đang phô bày phần phía trước, chứng tỏ họ không sợ hãi. Tư thế này còn được củng cố bằng điệu bộ hai chân dang rộng trên mặt đất hoặc thêm vào cái nắm tay siết chặt.



Các người mẫu sử dụng điệu bộ chống nhạnh để làm trang phục trông quyến rũ hơn.

Cụm điệu bộ chống nạnh này hay được các người mẫu chuyên nghiệp sử dụng nhằm tạo ấn tượng trang phục mà họ trình diễn dành cho người phụ nữ hiện đại, quyết đoán, luôn nhìn về phía trước. Thỉnh thoảng, điệu bộ này có thể được thực hiện với chỉ một tay chống hông, còn tay kia làm điệu bộ khác. Đây là điệu bộ thường được phụ nữ

sử dụng khi muốn người khác chú ý đến họ. Cụm điệu bộ này sẽ đi kèm điệu bộ lắc hông làm nổi bật tỷ lệ hông-eo, thể hiện khả năng sinh sản của phụ nữ. Điệu bộ chống nạnh thường được cả đàn ông lẫn phụ nữ sử dụng trong thuật tán tỉnh để thu hút sự chú ý.

Tư thế cao bồi



Tư thế cao bồi – các ngón tay chỉ vào những gì anh ta muốn bạn chú ý đến.

Thọc ngón cái vào thắt lưng hoặc phần miệng túi quần, đóng khung vùng bộ phận sinh dục. Điệu bộ này chủ yếu được đàn ông sử dụng, thể hiện nhu cầu tình dục mạnh mẽ. Đó cũng là điệu bộ xuất hiện phổ biến trong các bộ phim cao bồi nhằm diễn tả sự hùng dũng của các gangsto mà khán giả yêu thích.

Nó còn được gọi đùa là điệu bộàn ông có ngón cái dài. Trong điệu bộ này, hai cánh tay ở tư thế sẵn sàng, còn hai bàn tay là vật chỉ thị chính làm nổi bật chạc chân. Đàn ông sử dụng điệu bộ này để đánh dấu lãnh thổ của mình hoặc để cho kẻ khác biết rằng họ không sợ hãi. Loài tinh tinh cũng sử dụng điệu bộ này, chỉ có điều khác là chúng không có thắt lưng hay mặc quần!

Điệu bộ này nói cho người khác biết: “Tôi hùng dũng! Tôi có thể thống trị.” Đó là lý do tại sao đàn ông thường sử dụng điệu bộ này những khi họ lững thững tìm kiếm cơ hội. Bất cứ người đàn ông nào đứng nói chuyện với phụ nữ trong tư thế này – với con ngươi căng ra và một bàn chân chĩa về phía người phụ nữ - thì đều dễ bị đa số phụ nữ lật tẩy, vì họ vô tình tiết lộ cho người phụ nữ biết trong đầu họ đang nghĩ gì.

Đây chủ yếu là điệu bộ của người đàn ông, nhưng thỉnh thoảng cũng được phụ nữ mặc quần jean hay quần tây thực hiện. Khi mặc áo đầm hoặc váy, người phụ nữ tự tin về mặt tình dục thường thọc 1 hoặc cả hai ngón cái vào thắt lưng vào túi váy.


Phụ nữ tự tin về mặt tình dục

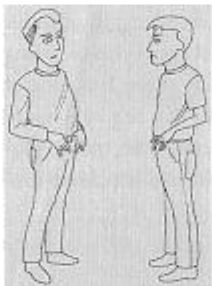
Gườm nhau



Hình minh họa bên dưới cho thấy hai người đàn ông đang gườm nhau, họ dùng điệu bộ đặc trưng tay chống nạnh và *ngón cái thọc vào thắt lưng*. Nếu bạn nhận ra là cả hai người đàn ông đều xoay nghiêng, hướng ra xa nhau và phần dưới của cơ thể trông có vẻ thoải mái thì bạn sẽ hoàn taonf có lý khi cho rằng họ chỉ đang gườm nhau thôi và ít có khả năng xảy ra đối đầu.

Có thể cuộc trò chuyện của họ nghe chừng thoải mái hoặc thân thiện nhưng bầu không khí dễ thở ấy sẽ không duy trì lâu nếu họ không ngưng làm điệu bộ chống nạnh để chuyển sang thực hiện các điệu bộ cởi mở hoặc nghiêng đầu.

Còn nếu hai người đàn ông này mặt đối mặt, bàn chân đứng vững trên mặt đất và hai chân dang rộng ra thì có thể giữa họ sắp xảy ra đánh nhau!



Cụm điệu bộ này cho thấy thái độ gây hấn.

Cho dù Adofl Hitler đã sử dụng điệu bộ chống nạnh để cố ra vẻ quyền uy trong các bức ảnh đưa ra trước công chúng, nhưng ông ta vẫn không thể bỏ điệu bộ bàn tay trái đặt ngang qua cơ thể nhằm che đậy việc ông ta chỉ có một tinh hoàn.



Các dấu hiệu mâu thuẫn: cánh tay phải đích thị biểu lộ sự gây hấn trong khi cánh tay trái cố bảo vệ phần cơ thể phía trước của ông ta.

Chân dang rộng

Đây gần như là điệu bộ của nam giới và cũng có thể thấy ở loài tinh tinh khi chúng đang cố chứng tỏ sức mạnh với đối phương. Thay vì mạo hiểm đánh nhau để bị thương, chúng dang chân ra và con nào dang rộng nhất được xem là mạnh nhất. Với đàn ông cũng vậy! Cho dù họ thường làm điệu bộ này một cách vô thức, nhưng nó vẫn chuyển tải một thông điệp rõ ràng. Nếu một người đàn ông dang chân ra thì những người khác thường bắt chước làm theo nhằm duy trì địa vị của họ. Khi một người đàn ông sử dụng nó trước mặt phụ nữ trong lúc bàn bạc công việc, nó sẽ gây bất lợi cho người phụ nữ vì họ không thể nào bắt chước làm theo.

Phụ nữ sẽ cảm thấy đe dọa nếu người đàn ông sử dụng điệu bộ dang chân ra trong các tình huống công việc.

Các cuộc họp được ghi hình cho thấy nhiều phụ nữ phản ứng lại điệu bộ này bằng cách khoanh tay và bắt chéo chân, điệu bộ bộc lộ tư thế phòng thủ. Lời khuyên dành cho đấng mày râu, đó là hãy khép đùi lại trong các buổi họp bàn công việc! Nếu bạn là một phụ nữ luôn phải đối mặt với người đàn ông hay phô bày chạc chân, đừng phản ứng khi anh ta làm điệu bộ này bởi điều đó đó chỉ có tác dụng xấu. Thay vì vậy, hãy thử nói chuyện về cái chạc chân của anh ta bằng các câu đáp trả như “Bob, chỗ đó thì anh có ý kiến hay đó” hay “Tôi có thể biết anh từ đâu đến” để dạy anh ta một bài học nhớ đời cũng như tạo ra trận cười giòn giã khi nó được sử dụng đúng lúc.

Chân gác lên thành ghế

Đây là tư thế chủ yếu được đàn ông thực hiện bởi nó cũng sử dụng điệu bộ dạng chân ra. Tư thế này không những ra hiệu quyền sở hữu cái ghế của người đàn ông đó, mà còn cho thấy anh ta có thái độ khiếm nhã và gây hấn.



Không lịch thiệp, thờ ơ và không quan tâm.

Chúng ta thường thấy khi nam giới cười đùa với nhau, họ ngồi ở tư thế này, nhưng hãy cùng xem xét tác động của nó trong các tình huống khác nhau. Lấy ví dụ một người nhân viên nọ gặp vấn đề riêng tư và hỏi xin lời khuyên của sếp. Trong lúc giãi bày, người nhân viên đó ngồi cúi người về phía trước, hai bàn tay đặt lên đầu gối, đầu cúi xuống với vẻ mặt buồn bã, hạ thấp giọng. Vị sếp lắng nghe trong im lặng, sau đó ngả ra sau ghế và gác một chân lên thành ghế. Thái độ của sếp lúc này đã đổi sang không chú ý hoặc thờ ơ. Nói cách khác, ông ta gần như không quan tâm đến nhân viên đó hay vấn đề của anh ta, thậm chí ông ta có thể cảm thấy thời gian của mình bị lãng phí vì "câu chuyện cũ rích".

Vị sếp đó thờ ơ về điều gì? Có lẽ, ông ta đã xem xét vấn đề của nhân viên đó rồi và nhận thấy nó không phải là vấn đề to tát. Do vậy, ông ta trở nên thờ ở. Thậm chí ông ta có thể bảo với nhân viên của mình đừng lo lắng, rồi mọi chuyện sẽ ổn thôi. Một khi chân của ông ta vẫn còn gác lên tay ghế thì ông ta vẫn giữ thái độ bàng quan. Khi nhân viên đó rời khỏi phòng, vị sếp thở phào nhẹ nhõm và tự nói với mình: "Cám ơn Chúa, anh ta đi rồi!" rồi nhấc chân khỏi tay ghế.

Điệu bộ *gác chân lên tay ghế* có thể gây khó chịu nếu nó xuất hiện trong cuộc đàm phán. Điều quan trọng là phải khiến người làm điệu bộ này thay đổi tư thế, bởi vì anh ta giữ tư thế đó càng lâu thì thái độ bàng quan hoặc gây hấn của anh ta sẽ càng kéo dài. Cách đơn giản để khiến anh ta thay đổi tư thế, đó là yêu cầu anh ta chồm người

qua và nhìn thứ gì đó, hoặc nếu bạn có óc hài hước thì hãy nói với anh ta là quần anh ta bị bung chỉ!

Ngồi dạng chân trên ghế



Người ngồi giang chân này muốn giành quyền chi phối hoặc kiểm sóat đồng thời bảo vệ phần trước của cơ thể.

Cách đây hàng thế kỷ, đàn ông sử dụng khiên để bảo vệ thân thể họ khỏi gươm giáo, gậy gộc của kẻ thù. Ngày nay, người văn minh sử dụng bất cứ vật gì trong tầm tay để tự vệ khi bị tấn công về mặt thể xác hoặc ngôn từ. Hành vi tự vệ bao gồm cả việc đứng sau cánh cổng, lối ra vào, hàng rào, cái bàn hoặc cánh cửa xe hơi để mở và ngồi dạng chân trên ghế.

Lưng ghế đóng vai trò như là một cái khiên bảo vệ cơ thể và có thể khiến người ngồi trở nên gây hấn, thống trị. Khi ở tư thế này, đàn ông dang rộng chân và để lộ chạc chân nhằm làm tăng thêm tính quả quyết của họ. Đa số những người ngồi dạng chân thuộc típ người thống trị, họ thường cố kiểm soát những người khác khi họ bắt đầu chán ngấy cuộc trò chuyện. Lưng ghế lúc này trở thành tấm lá chắn hữu hiệu giúp họ tránh bị các thành viên khác trong nhóm "tấn công". Người ngồi dạng chân thường hành động rất kín đáo và có thể lẩn vào tư thế này mà hầu như không bị ai để ý.

Cách dễ nhất để khiến người đó không ngồi dạng chân nữa là hãy đứng dậy hoặc ngồi đằng sau người đó, đọng tác này sẽ làm cho anh ta cảm thấy dễ bị tấn công và buộc phải đổi tư thế. Cách này có thể phát huy tác dụng khi ngồi trong một nhóm, bởi vì người ngồi dạng chân sẽ để lộ phần lưng của anh ta và điệu này buộc anh ta phải đổi sang tư thế khác.

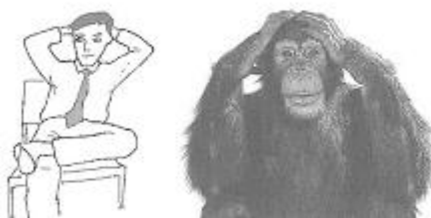
Vậy bạn sẽ làm gì với một người ngồi dạng chân trên một chiếc ghế xoay? Cố tranh luận với một người đàn ông ngồi ở tư thế phô bày chạc chân trong một cuộc chè

chén say sưa thì thật vô ích, vì vậy cách phòng thủ tốt nhất là không nói gì cả. Trong trường hợp này, hãy đứng dậy nói chuyện và nhìn xuống người ngồi dạng chân, đồng thời tiến vào không gian riêng của người đó. Điều này sẽ làm cho anh ta bối rối, và thậm chí có thể khiến anh ta phải bật ra phía sau để đổi tư thế.

Lần tới, lúc người ngồi dạng chân đến thăm bạn, hãy nhớ mời anh ta ngồi trên một chiếc ghế cố định, có tay ghế để ngăn không cho anh ta ngồi ở tư thế ưa thích của mình nữa. Khi không thể ngồi dạng chân được thì người đàn ông thường chuyển qua sử dụng điệu bộ *hình cái ná*.

Điệu bộ hình cái ná

Đây là phiên bản kiểu ngồi của tư thế chống nạnh nhưng hai tay để sau đầu với khuỷu tay chĩa ra. Lại một lần nữa, đây gần như là điệu bộ của riêng cánh đàn ông khi muốn hăm dọa người khác. Mặt khác, nó tạo cho người thực hiện vẻ thoải mái, ru bạn vào cảm giác an toàn giả tạo ngay trước khi người này tấn công bạn một cách bất ngờ.



Điệu bộ hình cái nã: thờ ơ, tự tin, biết tất cả và nghĩ rằng nó có nhiều quả chuối hơn bất cứ ai.

Đây là điệu bộ đặc trưng của những người có nghề nghiệp mang tính đặc thù như kế toán, luật sư, giám đốc kinh doanh hoặc những người cảm thấy họ giỏi hơn, nổi trội hơn hoặc tự tin về một điểm nào đó. Nếu chúng ta có thể đọc được suy nghĩ của người này thì những điều anh ta nói sẽ đại loại như là "Tôi biết tất cả các câu trả lời", "Mọi việc đều được kiểm soát", hoặc thậm chí là "Có thể một ngày nào đó anh sẽ thông minh bằng tôi"! Các nhà điều hành thường xuyên sử dụng điệu bộ này còn những nhà quản lý nam mới được bổ nhiệm đột nhiên sử dụng nó, cho dù thực tế là họ hiếm khi sử dụng điệu bộ này trước lúc được đề bạt. Nó là điệu bộ đặc trưng của những người đàn ông thích "tỏ ra là người hiểu biết" và nó hù dọa đa số mọi người.

Nó cũng được dùng như một dấu hiệu đánh dấu quyền sở hữu lên một khu vực cụ thể nào đó.

Điệu bộ này thường xuất hiện cùng tư thế bắt chân chữ ngũ hoặc tư thế để lộ chạc chân, cho thấy người thực hiện không những cảm thấy anh ta ở vị trí cao hơn mà rất có thể là sẵn sàng tranh cãi hoặc cố gắng giành quyền thống trị. Tùy theo tình huống mà bạn có thể có nhiều cách đối phó với điệu bộ này. Bạn có thể cúi người về phía trước, hai lòng bàn tay ngửa ra và nói: “Theo thôi nhận thấy thì anh biết về điều này. Xin mời anh cho ý kiến?”, sau đó ngồi lại tư thế cũ và chờ đợi câu trả lời.

Phụ nữ nhanh chóng đánh mất cảm tình với những người đàn ông sử dụng điệu bộ hình cái ná trong các cuộc họp bàn công việc.

Hoặc bạn có thể đặt một vật gì đó ngoài tầm với của người làm điệu bộ này và hỏi: “Anh đã nhìn thấy cái này chưa?”, buộc anh ta phải cúi người về phía trước. Nếu bạn là đàn ông, thực hiện điệu bộ này có thể là một cách đơn giản để đối phó với điệu bộ hình cái ná, bởi nó tạo ra sự bình đẳng. Tuy nhiên, điều này không áp dụng được với nữ giới bởi vì nó để lộ bộ ngực của họ, đặt họ vào thế bất lợi. Thậm chí, phụ nữ ngực phẳng cố dùng điệu bộ *hình cái ná* đều bị cả đàn ông lẫn phụ nữ cho là người gây hấn.

Điệu bộ hình cái ná không áp dụng được đối với phụ nữ, ngay cả những phụ nữ ngực phẳng.

Nếu bạn là phụ nữ và tiếp xúc với một người đàn ông làm điệu bộ này, hãy đứng dậy và tiếp tục cuộc trò chuyện. Hành động này buộc đối phương phải đổi tư thế để có thể tiếp tục trò chuyện. Khi nào anh ta ngừng làm điệu bộ hình cái ná thì bạn hãy ngồi xuống. Nếu anh ta lặp lại điệu bộ này nữa thì bạn hãy đứng lên. Đây là cách đối phó không mang tính khiêu khích để những người khác thôi không đe dọa bạn. Mặt khác, cũng cần lưu ý rằng nếu người sử dụng điệu bộ hình cái ná là cấp trên của bạn và ông ta đang khiển trách bạn mà bạn lại bắt chước điệu bộ này của ông ta thì điều đó có nghĩa là bạn đe dọa lại ông ta. Ví dụ, hai người ngang nhau có thể dùng điệu bộ hình cái ná trước mặt người kia để biểu thị sự bình đẳng và tán đồng ý kiến, nhưng nếu một nam sinh tinh nghịch làm điệu bộ này thì sẽ khiến thầy hiệu trưởng nổi xung lên đấy.

Tại một công ty bảo hiểm, chúng tôi đã phát hiện rằng 27 trong số 30 nam giám đốc kinh doanh thường xuyên thực hiện điệu bộ hình cái ná lúc tiếp xúc với các nhân viên bán hàng hoặc cấp dưới của họ và có xu hướng sử dụng các cụm điệu bộ phục tùng và nhún nhường khi có mặt cấp trên.

Các điệu bộ cho thấy khi một người nào đó sẵn sàng



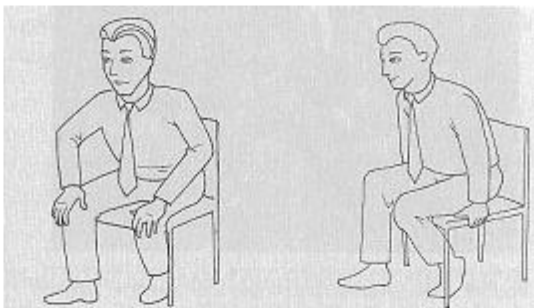
Một trong những điệu bộ có giá trị nhất mà một nhà đàm phán có thể học cách nhận biết là tư thế ngồi sẵn sàng. Ví dụ, khi bạn đang đưa ra một lời đề nghị mà người kia làm điệu bộ này vào cuối

Tư thế tiêu biểu biểu thị thái độ sẵn sàng hành động.

buổi thỏa thuận và cuộc phỏng vấn đã diễn ra tốt đẹp cho đến thời điểm đó, thì bạn có thể yêu cầu lời chấp thuận và nhiều khả năng là bạn sẽ thành công.

Băng hình quay lại cảnh các nhân viên bán hàng đang mời chào những vị khách tiềm năng cho thấy, bất cứ khi nào theo sau điệu bộ vuốt cằm (quyết định) là điệu bộ *ngồi sẵn sàng*, thì sau hơn phân nửa thời gian phỏng vấn, người khách hàng sẽ "đồng ý" mua hàng. Trái lại, nếu cho đến khi kết thúc cuộc mua bán, khách hàng ngồi ở tư thế khoanh tay ngay sau khi thực hiện điệu bộ vuốt cằm thì cuộc mua bán thường không thành công. Điệu bộ ngồi sẵn sàng cũng có thể được một người đang tức giận sử dụng, điều này cho thấy họ sẵn sàng làm bất cứ điều gì để tống cổ bạn ra ngoài. Các cụm điệu bộ xảy ra trước điệu bộ sẵn sàng tiết lộ ý định thực sự của người đó.

Tư thế của người chuẩn bị xuất phát



Tư thế chuẩn bị xuất phát: sẵn sàng để kết thúc cuộc gặp mặt hoặc cuộc trò chuyện.

Động tác sẵn sàng xuất phát ra hiệu mong muốn kết thúc cuộc họp. Nó bao gồm cụm điệu bộ cúi người về phía trước với cả hai tay đặt lên đầu gối hoặc giữ lấy ghế như thể là họ đang bắt đầu một cuộc đua. Nếu một trong hai điệu bộ này xuất hiện trong cuộc trò chuyện thì bạn nên chuyển đề tài hoặc kết thúc cuộc trò chuyện.

Tóm tắt

Các dấu hiệu ngôn ngữ cơ thể được trình bày trong chương này tương đối dễ quan sát, bởi vì đa số chúng đều có liên quan đến các điệu bộ quan trọng đã bàn ở trước. Muốn giao tiếp tốt thì bạn không những cần giải mã ý nghĩa của các dấu hiệu này, mà còn phải loại bỏ được những điệu bộ tiêu cực ra khỏi kho tàng ngôn ngữ cơ thể của bạn và hãy tập sử dụng các điệu bộ giúp mang lại kết quả khả quan.

CHƯƠNG 12

BẮT CHƯỚC – CÁCH CHÚNG TA XÂY DỰNG MỐI QUAN HỆ



Họ đều trông giống nhau, ăn mặc giống nhau, sử dụng cùng các biểu hiện trên khuôn mặt và ngôn ngữ cơ thể nhưng mỗi người sẽ cho bạn biết họ "đang làm việc của riêng họ"

Khi gặp gỡ mọi người trong lần đầu tiên, giống như hành động của đa số các loài khác vì lý do sinh tồn, chúng ta thường tìm hiểu nhanh xem họ có thái độ tích cực hay tiêu cực đối với chúng ta. Chúng ta làm việc này bằng cách nhìn lướt nhanh qua cơ thể người khác để xem họ có cử động hoặc làm điệu bộ giống chúng ta hay không. Việc lặp lại các điệu bộ được gọi là "bắt chước". Con người bắt chước ngôn ngữ cơ thể của nhau như là một cách để được hòa nhập, được chấp nhận và để tạo ra mối quan hệ, nhưng thường thì chúng ta không hề ý thức được chúng ta đang làm việc đó. Vào thời xa xưa, bắt chước là một phương cách xã hội giúp tổ tiên chúng ta sống hòa hợp trong cộng đồng lớn, nó cũng là dấu vết còn xót lại của một phương pháp học tập có từ thời nguyên thủy, đó là làm theo.

Một trong những hiện tượng bắt chước đáng chú ý nhất là ngáp – một người ngáp, kéo theo mọi người ngáp! Robert Provine đã phát hiện rằng ngáp dễ lây lan đến nỗi, thậm chí bạn không cần nhìn trực tiếp người khác ngáp mà chỉ cần nhìn hình ảnh người ta mở rộng miệng cũng đủ khiến bạn ngáp rồi. Trước đây người ta nghĩ ngáp là để thu nạp Oxy cho cơ thể, nhưng hiện nay chúng ta biết đó là một dạng của điệu bộ bắt chước nhằm thiết lập mối liên hệ với những người khác cũng như tránh sự gây hấn. Loài khỉ và tinh tinh cũng làm như vậy.

Phụ nữ rất kỵ ăn mặc giống người phụ nữ khác. Nhưng nếu hai người đàn ông mặc trang phục giống nhau xuất hiện tại một bữa tiệc thì họ có thể trở thành bạn bè suốt đời.

Thay cho lời nói, hành vi bắt chước hàm ý: "Hãy nhìn tôi này, tôi giống như anh. Tôi có cùng cảm nghĩ và quan điểm". Điều này giải thích tại sao khán giả tại các buổi biểu diễn nhạc rock thường đồng loạt nhảy nhót, vỗ tay hoặc tạo "làn sóng tay". Sự đồng bộ với đám đông làm tăng cảm giác an toàn trong lòng những người tham gia. Tương tự, những người trong một nhóm kích động sẽ bắt chước các hành vi gây hấn, đó là lý do tại sao những người thường ngày vốn điềm tĩnh lại dễ mất bình tĩnh trong tình huống này.

Cảm giác muốn bắt chước cũng là yếu tố cơ bản giúp việc xếp hàng được trật tự. Khi xếp hàng, người ta sẵn sàng hợp tác với những người chưa từng gặp và sẽ không bao giờ gặp lại. Người ta cũng tuân thủ các quy tắc hành xử bất thành văn khi đứng chờ xe buýt, tại phòng triển lãm tranh, trong ngân hàng hoặc khi kề vai sát cánh trong các cuộc chiến. Giáo sư Joseph Heinrich thuộc trường Đại học Michigan đã phát hiện rằng sự thôi thúc bắt chước là hành vi bẩm sinh, bởi việc hợp tác giúp nhận được nhiều thức ăn hơn, đảm bảo sức khỏe và tăng trưởng kinh tế cho cộng đồng. Điều này cũng giải thích tại sao những xã hội có quy định nghiêm ngặt về hành vi bắt chước như Anh, Đức và La Mã cổ đại đã thành công trong việc thống trị thế giới suốt nhiều năm.



Học bắt chước cha mẹ từ rất sớm. Hoàng tử Pháp và thái tử Charles lúc trẻ bắt chước y hệt nhau.

Việc bắt chước làm cho những người khác cảm thấy "thoải mái". Nó là một công cụ xây dựng mối quan hệ hiệu quả đến mức một cuộc nghiên cứu ghi hình quay chậm cho thấy, người ta bắt chước nhau từ việc đồng loạt nháy mắt, khịt mũi, nhướn lông mày và ngay cả giãn nở con ngươi. Điều này thật đáng lưu tâm vì những điệu bộ rất nhỏ này không thể do cố ý tạo nên được.

Tạo sự hòa hợp

Các cuộc nghiên cứu về hành vi ngôn ngữ cơ thể đồng bộ cho thấy những người có cùng cảm xúc, suy nghĩ hay mối quan hệ tốt đẹp nào đó cũng sẽ có những biểu hiện và ngôn ngữ cơ thể tương hợp với nhau. Nhu cầu "đồng bộ" để gắn kết với người khác bắt đầu từ rất sớm trong dạ con, khi các cơ quan trong cơ thể và nhịp tim của thai nhi hòa hợp với nhịp tim của người mẹ, vì thế bắt chước là hành vi bẩm sinh.

Trong giai đoạn đầu quá trình tìm hiểu, một cặp nam nữ thường biểu lộ những động tác đồng bộ như thể đang khiêu vũ. Ví dụ, khi người phụ nữ đưa thức ăn vào miệng thì người đàn ông lau sạch khóe miệng; hoặc anh ta bắt đầu một câu thì cô ta tiếp lời. Khi cô ta bị căng thẳng trước thời kỳ hành kinh thì anh ta trở nên thèm socola; và khi cô ta cảm thấy đầy bụng thì anh ta đánh rắm.



Việc bắt chước ngôn ngữ cơ thể và dáng vẻ của người khác cho thấy một vẻ ngoài đồng nhất và không để cho người này lấn át người kia.

Khi một người nói "chung nhịp đập" hoặc "cảm thấy hợp gu" lúc ở gần người khác thì họ không hề biết là mình đang nói đến sự bắt chước và cách cư xử đồng bộ.

Ví dụ, tại nhà hàng, người ta có thể không muốn ăn hoặc uống một mình vì sợ mình khác người. Khi gọi món, có thể mỗi người sẽ bắt chước những người khác bằng cách hỏi: “Anh sẽ ăn gì?” Đây là một trong những lý do tại sao nhạc nền thường ngân lên trong một cuộc hẹn hò lại vô cùng hiệu quả, nhạc làm cho cặp nam nữ hòa hợp với nhau.

Bắt chước ở cấp độ tế bào

Bác sĩ phẫu thuật tìm người Mỹ Memhet Oz kể lại một số phát hiện đáng chú ý về những người được ghép. Ông nhận thấy giống như đa số các cơ quan khác, tim dường như lưu lại các hồi ức tế nào, điều này khiến một số người được ghép tim thừa hưởng một vài cảm xúc của người hiến tặng tim. Đáng chú ý hơn, ông đã phát hiện một số người được ghép tim thậm chí còn thực hiện những điệu bộ và tư thế giống như người hiến tặng tim đã từng làm, cho dù họ chưa bao giờ nhìn thấy người đó. Ông kết luận rằng dường như các tế bào tim chỉ dẫn não người nhận thực hiện các ngôn ngữ cơ thể của người hiến tặng. Tuy nhiên, những người mắc các bệnh rối loạn thần kinh như bệnh tự kỷ thì không có khả năng bắt chước hay hòa hợp với cách cư xử của những người khác, khiến họ giao tiếp khó khăn. Điều này cũng xảy ra tương tự đối với những người say rượu, do các điệu bộ của họ không khớp với lời nói nên họ không thể bắt chước.

Do hiện tượng nhân quả, nếu bạn *cố ý* giả tạo điệu bộ ngôn ngữ cơ thể nào đó thì bạn sẽ bắt đầu trải qua những cảm xúc liên quan đến điệu bộ đó. Ví dụ, nếu bạn thấy tự tin thì tự nhiên bạn sẽ làm điệu bộ chắp tay hình tháp chuông để thể hiện nó, nhưng nếu bạn cố ý thực hiện điệu bộ này thì không những bạn sẽ bắt đầu thấy tự tin hơn, mà người khác cũng cảm nhận như vậy. Lúc đó, điệu bộ này trở thành một phương cách hữu hiệu để tạo mối quan hệ với những người khác bằng cách cố ý hòa hợp với ngôn ngữ cơ thể và tư thế của họ.

Những điểm khác nhau của việc bắt chước giữa đàn ông và phụ nữ

Geoffrey Beattie thuộc trường Đại học Manchester đã phát hiện rằng theo bản năng, tỷ lệ một người phụ nữ bắt chước người phụ nữ khác so với một người đàn ông bắt chước một người đàn ông khác là 4:1. Ngoài ra, ông cũng phát hiện rằng phụ nữ

còn bắt chước ngôn ngữ cơ thể của đàn ông nhưng đàn ông ít khi bắt chước các điệu bộ hay tư thế của một người phụ nữ - trừ phi người đàn ông đó đang theo tán tỉnh họ.

Khi một người phụ nữ nói rằng cô ta có thể "biết" ai đó không đồng tình với ý kiến của cả nhóm, điều đó có nghĩa là cô ta "đang nhìn thấy" điểm bất đồng. Cô ấy nhận thấy rằng ngôn ngữ cơ thể của ai đó không hòa hợp với với ý kiến của nhóm và họ biểu lộ sự bất đồng bằng cách không bắt chước ngôn ngữ cơ thể của nhóm. Cách phụ nữ "nhìn thấy" sự bất đồng, thái độ giận dữ, lời nói dối và thậm chí là cảm giác bị tổn thương luôn là điều khiến cho hầu hết đàn ông phải kinh ngạc. Đó là vì não bộ của phần lớn đàn ông không trang bị khả năng đọc được các phản ứng tinh tế trong ngôn ngữ cơ thể của người khác hay không nhận biết được những điểm không nhất quán của hành vi bắt chước.

Như chúng tôi đã nói trong cuốn sách *Why Men don't Listen & Women can't Read Maps* (Nhà xuất bản Orion), não bộ của đàn ông và phụ nữ được lập trình khác nhau để diễn tả cảm xúc thông qua nét mặt và ngôn ngữ cơ thể. Điển hình, một phụ nữ có thể thực hiện trung bình 6 biểu hiện chính trên khuôn mặt trong một khoảng thời gian nghe là 10 giây để phản ánh và phản hồi cảm xúc của người nói. Gương mặt của cô ấy sẽ bắt chước diễn biến cảm xúc của họ. Đứng về phía người quan sát, sự việc nào được hai người phụ nữ thảo luận thì trông cứ như thể là nó đang xảy ra với cả hai người họ vậy!

Người phụ nữ nhận biết được ý nghĩa của những điều đang được nghe thông qua giọng điệu và trạng thái cảm xúc mà người nói biểu lộ bằng ngôn ngữ cơ thể. Đây chính là điều người đàn ông cần làm nếu muốn thu hút sự chú ý, duy trì sự quan tâm của người phụ nữ và khiến cô ấy lắng nghe anh ta. Đa số đàn ông đều ngán ngẩm việc phải bắt chước nét mặt của người đối diện trong lúc đang lắng nghe, nhưng nó sẽ mang hiệu quả cao cho người nào thực hành giỏi.

Một số đàn ông phân bua rằng: "Cô ta sẽ nghĩ tôi có tính như đàn bà!", nhưng các cuộc nghiên cứu về những phương pháp này cho thấy khi một người đàn ông bắt chước các biểu hiện trên khuôn mặt của phụ nữ lúc cô ta nói chuyện thì cô ta sẽ cho rằng người đàn ông đó biết quan tâm, chu đáo, thông minh, thú vị và quyến rũ.

Tuy vậy, đàn ông chỉ có thể thực hiện được chưa tới 1/3 các biểu hiện trên khuôn mặt như một người phụ nữ có thể làm. Đàn ông thường giữ mặt lạnh, nhất là ở nơi công cộng. Điều này xuất phát từ yêu cầu kìm nén cảm xúc nhằm ngăn chặn các cuộc tấn công từ những người lạ trong quá trình tiến hóa và ra vẻ kiểm soát được tình cảm của mình. Đây là lý do giải thích tại sao đa số đàn ông trông như các pho tượng khi họ đang lắng nghe.

Chiếc mặt nạ "vô cảm" mà đàn ông mang trong khi đang lắng nghe cho phép họ có cảm giác kiểm soát được tình hình, nhưng đó không có nghĩa là đàn ông không có cảm xúc. Việc chụp cắt lớp não cho thấy, đàn ông vẫn phát sinh cảm xúc như phụ nữ, chỉ có điều họ tránh biểu lộ cảm xúc một cách công khai.

Vậy bạn nên làm gì nếu bạn là nữ?

Vấn đề then chốt trong việc bắt chước cách cư xử của người đàn ông là phải hiểu rằng đàn ông không sử dụng khuôn mặt để bày tỏ thái độ mà sử dụng cơ thể. Đa số phụ nữ cảm thấy khó bắt chước điệu bộ người đàn ông có khuôn mặt không biểu lộ cảm xúc. Thực ra, đối với nam giới, việc phụ nữ bắt chước họ không cần thiết. Nếu bạn là nữ, bạn chỉ cần hạn chế các biểu hiện khuôn mặt, tránh tạo ra ấn tượng là bạn đang áp đảo hay dọa dẫm. Quan trọng nhất là đừng bắt chước những điều mà bạn nghĩ là người đó *có thể* đang nghĩ đến. Nếu bạn hiểu sai thì đây có thể là một tai họa và bạn sẽ bị cho là "ngớ ngẩn" hoặc "đãng trí". Trong công việc, những người phụ nữ nào lắng nghe với vẻ mặt nghiêm nghị được đàn ông đánh giá là thông minh, sắc sảo và sáng suốt hơn.

Khi nào đàn ông và phụ nữ bắt đầu trông giống nhau?

Khi hai người chung sống với nhau trong một thời gian dài và có mối quan hệ tốt đẹp thì họ sẽ dần trông giống nhau. Đó là vì họ liên tục bắt chước các biểu hiện trên khuôn mặt của nhau, về lâu dài, điều này tạo nên các đường nét rõ ràng của cơ trên những vùng mặt giống nhau. Ngay cả những cặp vợ chồng có gương mặt không giống nhau trông cũng hao hao giống nhau khi chụp ảnh bởi vì họ có cùng một nụ cười.





Vợ chồng Beckham trông chẳng giống nhau	40 năm bắt chước nhau, vợ chồng Beckham về

Vào năm 2000, tiến sĩ tâm lý học John Gottman thuộc trường Đại học Washington, thành phố Seattle và các cộng sự đã phát hiện rằng khi người vợ hoặc chồng chẳng những không bắt chước các biểu hiện hạnh phúc của người kia mà lại có những biểu hiện khinh miệt thì cuộc hôn nhân nhiều khả năng thất bại. Trong trường hợp này, biểu hiện trái ngược của người vợ hoặc chồng sẽ ảnh hưởng đến nửa kia đang mỉm cười, cho dù người đó không nhận biết được điều gì đang xảy ra.

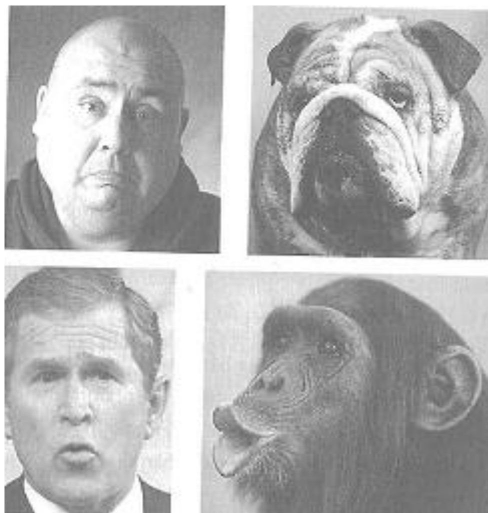
Chúng ta có trông giống vật cưng của mình không?

Bạn cũng có thể nhìn thấy việc bắt chước xảy ra ở các vật cưng mà người ta chọn nuôi. Dù có ý thức hay không thì thực tế là chúng ta tự nhiên có khuynh hướng yêu thích những vật cưng giống chúng ta hoặc có vẻ như phản ánh thái độ của chúng ta hơn.

Để chứng minh điểm này, chúng ta hãy xem vài ví dụ sau đây:







Chúng ta chọn vật cưng giống chúng ta, đúng không nào?

Thấy là bắt chước

Lần tới, khi bạn tham gia vào một sự kiện xã hội hoặc đi đến nơi mọi người gặp gỡ và giao thiệp với nhau, hãy chú ý tới số người làm điệu bộ và tư thế giống với những người mà họ tiếp xúc. Bắt chước là cách người này nói với người kia biết rằng họ tán đồng ý kiến và quan điểm của người kia mà không cần phải mở lời kiểu như: "Như anh thấy đấy, tôi cũng nghĩ như anh." Người có địa vị cao nhất thường ra động tác trước, còn những người khác thì bắt chước theo, và việc này thường thực hiện theo đúng tôn ti trật tự.



Suy nghĩ giống nhau.

Lấy ví dụ hai người đàn ông đang đứng tại quầy rượu trong hình minh họa ở trên. Họ đang bắt chước điệu bộ nhau, cho nên có thể khẳng định cả hai có chung những suy nghĩ và cảm xúc về chủ đề đang thảo luận. Nếu một người sử dụng điệu bộ

đánh giá hoặc đứng trên một chân thì người kia sẽ bắt chước theo. Người này đút tay vào túi quần thì người kia cũng lặp lại. Một khi cả hai còn thống nhất ý kiến với nhau thì việc bắt chước sẽ vẫn tiếp tục.

Hành vi bắt chước xảy ra giữa bạn bè hoặc những người có cùng địa vị. Chúng ta thường thấy các cặp vợ chồng đi, đứng, ngồi và cử động theo các cách thức giống nhau. Albert Scheflen cũng phát hiện rằng những người không quen biết nhau thường cố *tránh* các tư thế bắt chước.



Ngay cả khi Tổng thống Bush và Tổng thống Chirac bất đồng ý kiến, họ vẫn thường bắt chước nhau. Điều này cho thấy họ tôn trọng nhau.

Hòa hợp giọng nói

Ngữ điệu, âm điệu lên xuống, tốc độ nói và thậm chí là giọng nói cũng bị đồng bộ hóa trong quá trình bắt chước để hình thành thêm những thái độ chung và xây dựng mối quan hệ. Điều này được gọi là "hòa nhịp", nó gần như thể là hai người đang hát cùng nhịp. Bạn sẽ nhìn thấy người nói đánh tay theo nhịp trong khi người nghe gật đầu theo nhịp. Theo thời gian, khi mối quan hệ dần phát triển thì việc bắt chước các tư thế ngôn ngữ cơ thể chính sẽ ít dần đi, bởi vì mỗi người đã bắt đầu đoán trước được thái độ của người kia. Khi đó, việc hòa nhịp giọng với người kia trở thành phương tiện chính giúp duy trì mối quan hệ/

Đừng bao giờ nói với tốc độ nhanh hơn người kia. Các cuộc nghiên cứu cho thấy, người khác cảm thấy "căng thẳng" khi một người nào đó nói nhanh hơn họ. Tốc độ nói của một người cho biết tốc độ phân tích thông tin một cách có ý thức của bộ não người đó. Hãy nói cũng tốc độ hoặc hơi chậm hơn người kia, đồng thời bắt chước âm điệu lên xuống và ngữ điệu của họ. Việc hòa nhịp rất quan trọng trong trường hợp

cuộc hẹn được sắp xếp bằng điện thoại, bởi lúc này, giọng nói là phương tiện giao tiếp duy nhất của bạn.

Chủ ý tạo mối quan hệ

Ý nghĩa của hành vi bắt chước là một trong những bài học về ngôn ngữ cơ thể quan trọng nhất mà bạn có thể học được, bởi đó rõ ràng là cách người khác nói cho chúng ta biết rằng họ đồng ý với chúng ta hay họ thích chúng ta. Tương tự, chúng ta bắt chước để người khác biết rằng chúng ta có cảm tình với họ.



Bắt chước ngôn ngữ cơ thể của người khác để đạt được sự chấp thuận.

Nếu một nhà lãnh đạo muốn phát triển mối quan hệ và tạo ra không khí thoải mái với một nhân viên đang lo lắng, thì ông ta có thể bắt chước tư thế của nhân viên đó. Tương tự, chúng ta có thể thấy một nhân viên đầy triển vọng bắt chước các điệu bộ của cấp trên, nhằm thể hiện sự đồng tình của mình khi sếp đưa ra ý kiến. Hiểu được điều này, chúng ta có thể gây ảnh hưởng tới người khác bằng cách bắt chước các điệu bộ và tư thế tích cực của họ. Điều này tạo ra tâm lý thoải mái cho đối phương và giúp họ dễ tiếp thu khi nói chuyện, bởi vì họ có thể "nhận thấy" rằng bạn hiểu quan điểm của họ.

Tuy nhiên, trước khi bắt chước ngôn ngữ cơ thể của người khác, bạn phải xem xét mối quan hệ của bạn với người đó. Lấy ví dụ, một nhân viên cấp dưới trong công ty yêu cầu được tăng lương và được gọi vào phòng giám đốc. Khi nhân viên đó bước vào phòng, vị giám đốc bảo anh ta ngồi xuống rồi ông ta làm điệu bộ hình cái ná cùng với điệu bộ bắt chân chữ ngũ, thể hiện thái độ thống trị. Nếu nhân viên cấp dưới bắt chước tư thế đầy quyền uy của vị giám đốc khi đang thỏa thuận vấn đề tăng lương thì chuyện gì sẽ xảy ra đây?



Sếp sẽ cảm thấy hành động bắt chước của nhân viên cấp dưới là ngạo mạn.

Dù cho cách nói chuyện của nhân viên đó vẫn ở chừng mực phản ánh địa vị thấp hơn nhưng vị giám đốc sẽ cảm thấy bị xúc phạm bởi tư thế của nhân viên đó và công việc của anh ta có thể bị lâm nguy. Ngoài ra, bắt chước còn có tác dụng đe dọa hoặc tước vũ khí lớp người "cấp cao hơn" đang cố giành quyền kiểm soát. Kế toán, luật sư và giám đốc rất hay sử dụng các cụm điệu bộ kiểu bề trên khi đứng trước cấp dưới. Bằng cách bắt chước, bạn có thể làm cho những người này lúng túng và buộc họ phải đổi tư thế. Nhưng đừng bao giờ làm như thế với sếp của bạn!



Họ có cùng tư thế, ngôn ngữ cơ thể và khoảng cách gần giữa họ cho thấy họ là bạn bè, sắp sửa bàn công việc làm ăn với cùng mục tiêu.

Ai bắt chước ai?

Các nghiên cứu cho thấy khi người trưởng nhóm làm các điệu bộ và tư thế nào đó thì các thành viên sẽ bắt chước, thường thì việc này xảy ra theo đúng tôn ti trật tự. Những người lãnh đạo trong một nhóm cũng có khuynh hướng bước vào cửa trước nhất và chọn ngồi ở đầu ghế sofa, đầu bàn hoặc đầu băng ghế dài hơn là ngồi ở giữa. Khi một nhóm các quan chức điều hành bước vào một căn phòng thì người có địa vị

cao nhất thường dẫn đầu. Khi những người này ngồi trong phòng họp thì người lãnh đạo cao nhất thường ngồi trong phòng họp thì người lãnh đạo cao nhất thường ngồi đầu bàn, cách xa cửa ra vào nhất. Nếu người này ngồi ở tư thế hình cái ná thì có khả năng các nhân viên cấp dưới sẽ bắt chước theo, tùy vào trật tự vị trí của họ trong nhóm đó. Bạn có thể thấy điều này trong một cuộc họp, lúc người ta "đứng về phía" của người khác bằng cách bắt chước ngôn ngữ cơ thể của người đó. Điều này sẽ mách bảo cho bạn biết ai sẽ bỏ phiếu tán thành và bỏ phiếu chống lại bạn.

Bắt chước là một chiến thuật hay nếu bạn là thành viên của nhóm thuyết trình. Hãy quyết định trước, để khi người phát biểu của nhóm thực hiện một điệu bộ hoặc tư thế nào đó trong lúc đang thuyết trình thì tất cả các thành viên sẽ bắt chước theo. Điều này không những mang lại cho nhóm của bạn vẻ liên kết chặt chẽ, mà còn có thể làm cho các đối thủ cực kỳ lo ngại, bán tin bán nghi về điều gì đó đang xảy ra, cho dù họ không biết đó là cái gì.



Có thể Bill Clinton là người đàn ông quyền lực nhất thế giới nhưng khi Hillary làm điệu bộ nào đó thì ông ta đều bắt chước, và khi họ đi với nhau tay trong tay thì bà thường đi trước.

Khi trình bày ý tưởng, giới thiệu sản phẩm và dịch vụ cho các cặp vợ chồng, việc ai mà bắt chước ai tiết lộ quyền hành hoặc khả năng đưa ra quyết định sau cùng thuộc về ai. Nếu người phụ nữ cử động trước, cho dù những cử chỉ đó nhỏ nhặt như thế nào đi nữa, ví dụ như bắt chéo chân, bẻ ngón tay hoặc sử dụng một cụm điệu bộ

đánh giá chỉ trích và người đàn ông bắt chước theo thì việc yêu cầu anh ta quyết định là vô ích. Anh ta không có quyền quyết định!



Bước đều, Thái tử Charles đi đầu, Camilla đi sau một chút. Sau khi cuộc xung đột Irắc nổ ra vào năm 2003, Thủ tướng Anh Tony Blair bắt đầu bắt chước điệu bộ ngón cái thọc vào dây thắt lưng của Tổng thống Mỹ George Bush.

Tóm tắt

Bắt chước ngôn ngữ cơ thể của một ai đó làm cho người đó cảm thấy họ được chấp nhận và tạo ra mối quan hệ. Đó là một hiện tượng xảy ra tự nhiên giữa bạn bè và những người có cùng địa vị. Ngược lại, chúng ta phải thận trọng, không bắt chước những người chúng ta không thích hoặc những người lạ, chẳng hạn những người cho chúng ta đi nhờ xe hoặc đứng xếp hàng tại rạp chiếu phim.

Bắt chước ngôn ngữ cơ thể và lối nói của người khác là một trong những phương cách hiệu quả nhất để xây dựng nhanh mối quan hệ. Với người mới quen, hãy bắt chước chỗ ngồi, tư thế, góc độ cơ thể, các điệu bộ, các biểu hiện và giọng nói của họ. Chẳng bao lâu sau, họ sẽ bắt đầu cảm thấy thích điều gì đó ở bạn, sẽ cho là bạn "dễ gần" vì họ thấy bản thân họ được phản ánh trong bạn. Tuy nhiên, có một lời cảnh báo là đừng làm điều đó quá sớm khi gặp gỡ người lạ, bởi vì nhiều người đã nhận biết được các chiến thuật bắt chước kể từ khi cuốn sách *Ngôn ngữ cơ thể* đầu tiên của chúng tôi được xuất bản cũng như hơn 100 triệu người đã xem loạt chương trình truyền hình nhiều kỳ sau đó. Khi người nào đó thực hiện một tư thế, bạn có một trọng ba lựa chọn: phớt lờ đi, làm việc khác hoặc bắt chước tư thế đó. Bắt chước mang lại

nhiều lợi ích hơn, nhưng đừng bao giờ bắt chước các dấu hiệu tiêu cực của người khác.

Chương 13

CÁC DẤU HIỆU BÍ MẬT CỦA ĐIẾU THUỐC, MẮT KÍNH VÀ VIỆC TRANG ĐIỂM



Hút thuốc là biểu hiện bên ngoài của tình trạng rối loạn hoặc xung đột ngầm bên trong. Phần lớn việc hút thuốc ít dính líu đến chứng nghiện nicôtin, thay vào đó, nó liên quan nhiều hơn đến nhu cầu cần trấn tĩnh. Đó là một trong những cách để người ta tránh né áp lực xã hội hay giải tỏa căng thẳng tích tụ từ các cuộc gặp mặt xã giao và công việc. Ví dụ, đa số mọi người đều bị căng thẳng khi ngồi đợi bên ngoài phòng khám nha sĩ để nhổ răng. Trong khi người hút thuốc có thể che đậy sự lo lắng

của mình bằng cách lẻn ra ngoài hút thuốc thì những người còn lại xoay sang ngắm vuốt, nhai kẹo cao su, cắn móng tay, gõ gõ ngón tay và nhịp chân, chỉnh khuy măng-sét, gãi đầu, nghịch một vật gì đó... cho thấy là họ cần trấn tĩnh. Đồ trang sức cũng rất được ưa thích với lý do tương tự, nó có tác dụng tạo sự vuốt ve rất cao và cho phép người sở hữu chuyển sự bất an, nỗi sợ hãi, thiếu kiên nhẫn và thiếu tự tin sang món đồ đó.

Các cuộc nghiên cứu hiện nay cho thấy có một mối quan hệ rõ ràng giữa việc một đứa trẻ được nuôi bằng sữa mẹ và xác suất trở thành người hút thuốc khi trưởng thành. Người ta đã phát hiện rằng những đứa trẻ bú bình thường xuyên có nhiều khả năng sẽ hút thuốc khi lớn lên và trở thành những người nghiện thuốc lá. Trong khi đó, đứa trẻ được bú sữa mẹ càng lâu thì càng ít có nguy cơ trở thành người nghiện thuốc. Dường như những đứa trẻ được nuôi bằng sữa mẹ nhận được sự an ủi và gắn bó từ vú mẹ, những thứ không thể có được ở một bình sữa. Kết quả là khi lớn lên, những đứa trẻ bú bình phải tìm kiếm sự an ủi bằng cách ngậm các đồ vật. Những người hút thuốc sử dụng điếu thuốc với cùng một lý do như đứa trẻ mút chăn hoặc mút ngón tay cái của nó.

Xác suất trẻ bú bình trở thành người hút thuốc lá
lớn gấp 3 lần so với trẻ bú mẹ.

Không chỉ xác suất mút ngón tay cái khi còn bé của những người hút thuốc lớn gấp 3 lần so với những ngưòi không hút thuốc, mà các nghiên cứu còn cho thấy là những người hút thuốc dễ bị kích thích thần kinh hơn những người không hút thuốc. Họ có những tật xấu liên quan đến miệng như ngậm gọng kính, cắn móng tay, nhai bút, cắn môi và nhai bút chì đến mức làm người bình thường cảm thấy ái ngại! Rõ ràng là nhiều mong muốn, bao gồm sự thôi thúc được ngậm hoặc mút và cảm giác an toàn, đã được thỏa mãn vói những đứa trẻ bú sữa mẹ, còn những đứa trẻ bú bình thì không.

Hai típ người hút thuốc

Có hai típ người hút thuốc cơ bản: người nghiện hút thuốc và người hút thuốc vì xã giao.

Các cuộc nghiên cứu cho thấy những luồng rít thuốc lá ngắn và nhanh kích thích

não bộ, làm tăng mức độ nhận thức trong khi những luồng rít dài hơn, chậm hơn lại có tác dụng an thần. Những người nghiện thuốc lá lệ thuộc vào tác dụng an thần của chất nicôtin để giúp họ bớt căng thẳng, do vậy họ rít những hơi thuốc dài, sâu và chỉ hút một mình. Trong khi đó, những người hút thuốc vì xã giao thường hút khi có mặt những người khác hoặc "khi nhấm nháp vài ly". Ở trường hợp thứ hai, hành vi hút thuốc ở đây là một nghi thức xã giao nhằm tạo ấn tượng nhất định đối với người khác. Khi hút thuốc xã giao, từ lúc châm điếu thuốc cho đến lúc dụi tắt, người ta chỉ rít những luồng ngắn, nhanh trong khoảng 20% thòi gian điếu thuốc cháy, 80% thời gian còn lại là dành để thực hiện một loạt các điệu bộ và cử chỉ ngôn ngữ cơ thể đặc biệt.

Hút thuốc xã giao là một phần của nghi thức xã giao.

Một cuộc nghiên cứu của giáo sư Andy Parrot thuộc trường Đại học East London cho biết, 80% số người hút thuốc nói rằng họ cảm thấy bớt căng thẳng khi hút thuốc. Thực ra, mức độ căng thẳng của những người hút thuốc ở độ tuổi trưởng thành chỉ cao hơn một chút so với người không hút thuốc. Không những vậy, độ căng thẳng tăng lên khi người hút hình thành thói quen hút thuốc thường xuyên. Giáo sư Parrot còn phát hiện rằng việc ngưng hút hoàn toàn sẽ giảm được căng thẳng. Khoa học ngày nay đã chứng minh hút thuốc không phải là phương cách giúp kiểm soát tâm trạng, bởi sự lệ thuộc vào chất nicôtin chỉ *làm tăng* mức độ căng thẳng. Tác dụng được cho là thư giãn của việc hút thuôc chỉ là sự phản ảnh ngược tình trạng căng thẳng và vì vậy, một khi cạn chất nicôtin, người hút thuốc rất dễ nổi cáu. Nói cách khác, tâm trạng của người hút thuốc ổn định khi đang hút thuốc và bị căng thẳng khi ngưng hút. Điều này có nghĩa là để người hút thuốc cảm thấy bình thường thì lúc nào trên môi họ cũng phải thường trực điếu thuốc! Thực ra, khi người hút cai thuốc, dần dần, họ sẽ ít bị căng thẳng đi. Hút thuốc là sự phản ánh tình trạng căng thẳng do việc thiếu chất nicôtin trong máu gây ra.

Các cuộc nghiên cứu cho thấy trong vài tuần đầu sau khi cai, người ta sẽ mang tâm trạng buồn bực. Nhưng tình hình được cải thiện đáng kể một khi chất nicôtin hoàn toàn biến mất khỏi cơ thể. Lúc này, sự thèm thuốc và tình trạng căng thẳng do thèm thuốc sẽ được giảm bớt.

Việc hút thuốc củng tương tự như lấy búa tự đập vào dầu mình, bởi khi bạn ngừng hút, bạn sẽ cảm thấy khá hơn.

Cho dù hiện nay thuốc lá bị cấm ở nhiều nơi và trong nhiều tình huống, nhưng hiểu được mối quan hệ giữa các dấu hiệu ngôn ngữ cơ thể khi hút thuốc và thái độ của người hút vẫn là một lợi thế. Các điệu bộ khi hút thuốc đóng một vai trò quan trọng trong việc đánh giá tâm lý, bởi vì chúng thường được thể hiện theo một cách thức có thể đoán trước và theo thói quen. Cách thức đó có thể cung cấp những manh mối quan trọng về tâm trạng của người hút hoặc những điều họ mong muốn. Thói quen khi hút thuốc bao gồm gõ ngón tay, bẻ ngón tay, búng tay, lắc tay và các điệu bộ nhỏ khác, cho biết người đó đang bị căng thẳng hơn là cảm thấy bình thường.

Các điểm khác biệt giữa đàn ông và phụ nữ

Khi phụ nữ hút thuốc, họ thường giơ cao điếu thuốc và bẻ cổ tay cầm thuốc ra sau để phô bày cổ tay và để lộ phần cơ thể phía trước. Khi đàn ông hút thuốc, họ giữ thẳng cổ tay nhằm tránh trông như đàn bà, hạ bàn tay cầm điếu thuốc xuống dưới ngực sau khi rít thuốc và luôn trong tư thế bảo vệ phần cơ thể phía trước.

Số phụ nữ hút thuốc nhiều gấp 2 lần so với đàn ông và cả hai giới có cùng số lần rít thuốc cho mỗi điếu thuốc. Tuy nhiên, đàn ông giữ khói thuốc trong phổi lâu hơn, việc này khiến cho họ dễ bị ung thư phổi hơn phụ nữ.



Phụ nữ dùng điếu thuốc như một sự phô trương xã giao để lộ cơ thể và phô bày cổ tay; đàn ông che kín cơ thể khi họ hút thuốc và thích cách cầm điếu thuốc kín đáo hơn.

Đàn ông thường *chụm các ngón tay* lại khi hút thuốc, đặc biệt là nếu muốn tỏ ra kín đáo thì họ để khuất điếu thuốc trong lòng bàn tay. Điệu bộ này thường xuất hiện trong phim ảnh khi các nam diễn viên đóng vai những chàng trai gan góc hoặc những kẻ có hành vi lén lút, đáng ngờ.

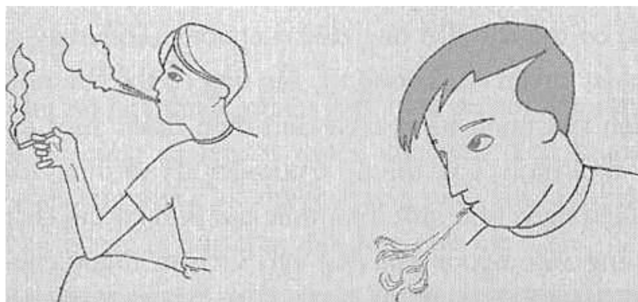
Hút thuốc để tỏ ra gợi cảm

Phim ảnh và quảng cáo trên các phương tiện truyền thông luôn miêu tả việc hút thuốc như một biểu tượng gợi cảm. Hút thuốc là cơ hội để nhấn mạnh những điểm khác biệt về giới tính của chúng ta. Nó cho phép phụ nữ sử dụng các điệu bộ phô bày cổ tay (chúng ta sẽ thảo luận điều này ở Chương 15) và để lộ cơ thể cho đàn ông chiêm ngưỡng. Điều này giúp họ thêm phần quyến rũ. Tương tự, đàn ông có thể làm nổi bật sự nam tính của mình bằng cách cầm điếu thuốc một cách kín đáo và mời mọc. Các thế hệ trước đây đã sử dụng cách hút thuốc điệu nghệ như một hình thức tán tỉnh có thể chấp nhận được bằng việc người đàn ông ngỏ ý châm thuốc cho người phụ nữ, trong khi cô ta chạm vào tay anh ta và nhìn vào mắt anh ta lâu hơn thường lệ thay cho lời cảm ơn. Tuy nhiên, việc hút thuốc ở nhiều nơi ngày nay phổ biến đến mức mà ý nghĩa tán tỉnh này gần như mất hẳn. Bí quyết hấp dẫn giới tính của phụ nữ được nhận

biết đằng sau việc hút thuốc là thái độ phục tùng. Nói cách khác, nó mang thông điệp tinh tế rằng khi một người phụ nữ hút thuốc, cô ta dễ bị xiêu lòng để làm những việc mà cô ta không thích lắm. Mặc dù mọi người đều không chấp nhận việc ai đó phả khói thuốc vào mặt họ, nhưng ở Syria, khi người đàn ông nhả khói thuốc vào mặt một phụ nữ, đó được xem là hành vi mời gọi tình dục!

Cách nhận biết một quyết định tích cực hay tiêu cực

Hướng khói thuốc được nhả ra bay hướng lên hay hướng xuống cho biết một người có thái độ tích cực hay tiêu cực đối với tình trạng hiện tại của mình. Chúng ta giả định rằng người hút thuốc nhả khói hướng lên không phải để người khác vừa lòng và anh ta không bị buộc phải nhả khói theo một hướng cụ thể nào. Một người đang cảm thấy lạc quan, có địa vị cao hoặc tự tin về những điều tai nghe mắt thấy thì gần như sẽ luôn nhả khói thuốc hướng lền. Ngược lại, một người trong tâm trạng bi quan, giấu giếm hoặc nghi ngờ thì thường nhả khói thuốc hướng xuống. Nhả khói từ khóe miệng và để khói thuốc hướng xuống cho thấy một thái độ thậm chí còn tiêu cực hơn.



Khói thuốc bay lên: tự tin, cao ngạo, lạc quan; khói thuốc bay xuống: bi quan, giấu giếm, nghi ngờ.

Trên phim ảnh, tên cầm đầu của một băng nhóm tội phạm thường được miêu tả là kẻ gan lì, hay gây hấn vì khi hút thuốc, y ngửa hẳn đầu ra sau và kiểm soát chính xác việc phả khói lên trần nhà để chứng tỏ quyền uy đối với đám đàn em còn lại. Trái lại, nam tài tử Humphrey Bogart khi vào vai kẻ cướp hoặc gã gan lì thường cầm điếu thuốc hướng vào trong bàn tay, nhả khói tử khóe miệng theo hướng xuống khi anh ta dự định cướp ngục hoặc thực hiện những âm mưu khác. Tốc độ nhả khói dường như cũng

có liên quan đến trạng thái tích cực hay tiêu cực của người hút thuốc. Nhả khói thuốc hướng lên càng nhanh thì người đó càng cảm thấy tự tin hoặc cao ngạo; nhả khói thuốc hướng xuống càng nhanh thì anh ta càng cảm thấy bi quan hơn.

Nếu một người hút thuốc đang chơi bài và được chia bài đẹp thì có khả năng là anh ta nhả khói thuốc hướng lên, còn nếu bài được chia không tốt thì anh ta có thể nhả khói thuốc hướng xuống. Một số người chơi bài thường đóng "bộ mặt lạnh như tiền" như một cách che giấu bất cứ dấu hiệu cơ thể nào khiến họ lộ tẩy, còn một số khác thì thích diễn trò bằng cách sử dụng ngôn ngữ cơ thể giả để lừa những người chơi còn lại rơi vào cảm giác an toàn giả tạo. Ví dụ, nếu một người chơi bài poker được chia tứ quý và muốn lừa những người chơi còn lại, anh ta có thể ném bài úp xuống bàn, tức giận chửi rủa, khoanh tay và không nói lời nào để người ta tin rằng anh ta đang có những quân bài xấu. Nhưng sau đó, anh ta lẳng lặng ngồi thụt vào ghế và rít thuốc, nhả khói thuốc hướng lên. Tiếp theo, anh ta làm điệu bộ chắp tay hình tháp chuông. Sẽ không khôn ngoan nếu những người chơi còn lại đánh cược vào lá bài kế tiếp ngay lúc này, vì họ có thể bị thua. Quan sát các điệu bộ khi người hút thuốc được mời mua hàng, ta thấy những người quyết định mua nhả khói thuốc hướng lên, còn những người không mua nhả khói thuốc hướng xuống.

Cuộc nghiên cứu sơ bộ về những người hút thuốc được chúng tôi tiến hành vào năm 1978 đã cho thấy, để đưa ra quyết định trong một cuộc thương lượng thì những người hút thuốc mất nhiều thời gian hơn so với những người không hút thuốc, và người ta thường hay hút vào những lúc căng thẳng nhất. Có vẻ những người hút thuốc trì hoãn việc đưa ra quyết định bằng cách chuyển sự chú tâm của họ vào việc hút thuốc. Vì vậy, nếu bạn muốn họ quyết định nhanh thì hãy đàm phán trong một căn phòng có đề biển "Cấm hút thuốc" thật lớn!

Những người hút xì gà

Xì gà luôn luôn được sử dụng như một phương tiện biểu thị quyền uy do giá thành và kích thước của nó. Những doanh nhân thành đạt, thủ lĩnh băng cướp hoặc những người có địa vị cao thường được khắc họa vơi hình ảnh đang hút xì gà. Xì gà được dùng trong những buổi tổ chức ăn mừng chiến thắng hoặc đạt được thành quả như

sinh em bé, đám cưới, ký kết hợp đồng hoặc trúng số. Không có gì đáng ngạc nhiên khi đa số những người hút xì gà trong trường hợp này nhả khói thuốc hướng lên. Tại một bữa tiệc tối có xì gà miễn phí, chúng tôi đã ghi nhận trong số 400 lần nhả khói xì gà thì hết 320 lần người hút nhả khói hướng lên.

Cách những người hút thuốc kết thúc cuộc trò chuyện

Đa số người ta hút điếu thuốc đến một độ dài nhất định nào đó trước khi dụi thuốc vào gạt tàn. Phụ nữ có khuynh hướng dụi tắt điếu thuốc từ từ, trong khi đàn ông thường dập thuốc bằng ngón cái. Nếu người hút châm một điếu thuốc và đột nhiên dụi tắt nó sớm hơn thường lệ, điều đó có nghĩa anh ta ra hiệu kết thúc cuộc trò chuyện của mình. Quan sát dấu hiệu chấm dứt này có thể cho phép bạn kiểm soát hoặc kết thúc cuộc trò chuyện, làm cho bạn có vẻ là người chủ động kết thúc mọi việc.

Cách để đọc được điệu bộ dùng mắt kính

Đa số các món đồ mà một người sử dụng đều giúp họ bộc lộ một số điệu bộ, trường hợp của những người đeo mắt kính cũng vậy. Một trong những điệu bộ phổ biến nhất



Dùng mắt kính để trì hoãn một lúc

mà người đeo kính thực hiện là ngậm một bên gọng kính.

Như tiến sĩ Desmond Morris đã nói, hành động đưa vật gì đó chạm vào môi hoặc đưa vào trong miệng là một nỗ lực ngắn ngủi khi người ta muốn hồi tưởng lại cảm giác an toàn như lúc còn là một đứa bé bên vú mẹ. Điều này có nghĩa là về cơ bản, điệu bộ *ngậm gọng kính* là một điệu bộ mang tính trấn an.

Nếu bạn đeo kính thì đôi lúc, có thể bạn cảm thấy chẳng khác nào mình nhìn cuộc đòi qua hai lõi giấy vệ sinh, nhưng bù lại, người khác lại trông bạn chăm chỉ và thông minh, đặc biệt là trong giai đoạn đầu của cuộc gặp gỡ. Trong một cuộc nghiên cứu nọ, những người chụp hinh khi mang mắt kính đã được những người khảo sát đánh giá là có chỉ số thông minh cao hơn 14 điểm so với lúc họ không đeo kính. Tuy nhiên, ấn tượng này chỉ tồn tại không đến năm phút, cho nên tốt nhất là bạn chỉ đeo kính trong những cuộc phỏng vấn ngắn mà thôi.

Cần biết là, vẻ "thông minh" này sẽ giảm đi nếu bạn đeo kính có gọng quá cố, gọng màu kiểu Elton John hoặc gọng cách điệu thành những chữ cái đầu theo tên nhà thiết kế. Đeo mắt kính lớn hơn gương mặt một cỡ có thể làm cho người trẻ tuổi trông



Mắt kính gọng chắc có thể làm cho bạn trông có vẻ chân thành và thông minh hơn, còn mắt kính gọng quá kiểu cọ thì không

chững chạc hơn, chăm chỉ và quyền uy hơn.Trong cuộc nghiên cứu có sử dụng các bức ảnh gương mặt người, chúng tôi đã phát hiện rằng trong bối cảnh công việc, khi thêm vào gương mặt một cặp mắt kiếng thi bạn sẽ được những người khảo sát mô tả là chăm chỉ, thông minh, ôn hòa, có học thức và chân thành. Gọng kính càng dày thì khả năng những lời mô tả này được sử dụng càng cao và gần như không có sự khác biệt giữa gương mặt của đàn ông hay phụ nữ. Điều này có thể là do những người chủ doanh nghiệp thường đeo gọng kính dày. vì vậy trong môi trường công việc, mắt kính là một cách thể hiện quyền lực. Kính không gọng, gọng nhỏ hoặc mảnh khảnh chuyển tải hình ảnh không quyền lực, cho thấy là bạn quan tâm đến thời trang nhiều hơn là công việc. Trong ngữ cảnh xã giao, đó là điều nên làm, nhưng trong trường họp này thì bạn sẽ để lại ấn tượng không tốt. Chúng tôi khuyên những người có địa vị nên đeo kính gọng chắc khi thực hiện những việc nghiêm túc như quyết toán tài chính và đeo kính không gọng khi muốn tạo hình ảnh một “anh chàng dễ thương” hoặc “một người bạn”.

Các chiến thuật trì hoãn

Cũng như hút thuốc, hành động ngậm gọng kính là một cách để tránh né hay trì hoãn việc đưa ra quyết định. Trong đàm phán, điệu bộ này xuất hiện thường xuyên nhất vào lúc kết thúc buổi thỏa thuận, khi người thực hiện được yêu cầu đưa ra quyết định. Liên tục gỡ mắt kính ra và lau chùi tròng kính cũng là điệu bộ được mọi người sử dụng khi cần thời gian suy nghĩ. Nếu bạn nhìn thấy điệu bộ này xuất hiện ngay sau khi yêu cầu ai đó đưa ra quyết định thì cách tốt nhất là hãy im lặng.

Các điệu bộ theo sau điệu bộ ngậm gọng kính cho biết ý định của người thực hiện và giúp một nhà đàm phán nhạy bén phản ứng lại sao cho phù hợp. Ví dụ, nếu sau khi ngậm gọng kính mà người đó đeo kính lại thi điều này thường có nghĩa là anh ta muốn “xem xét” lại sự việc một lần nữa. Xếp kính lại và cất đi ra ý kết thúc cuộc trò chuyện, còn ném kính lên bàn là một động tác thay cho lời từ chối.

Điệu bộ nhìn qua cặp mắt kính

Vào những năm 1920 và 1930, các diễn viên thường diễn điệu bộ *nhìn qua cặp mắt kính* khi vào vai một người hay bình phẩm hoặc xét nét, ví dụ như một giáo viên trong trường công lập của Anh. Thường thì người đó sẽ đeo kính đọc sách và cảm thấy tiện hơn khi nhìn người khác qua phần trên của cặp kính, thay vì gỡ kính ra. Bất kể ai nhận kiểu nhìn này cũng đều cảm thấy như thể mình đang bị xét đoán hoặc dò xét. Thói quen nhìn qua cặp mắt kính có thể là một sai lầm lớn, bởi vì người nghe có thể đáp lại cái nhìn này bằng những điệu bộ tiêu cực như khoanh tay, bắt chéo chân hoặc có thái





Điệu bộ nhìn qua cặp mắt kính làm cho mọi người e sợ.

độ bất hợp tác. Nếu bạn đeo kính thì hãy gỡ kính ra khi nói và đeo kính lại khi lắng nghe. Điều này không những làm cho người đối diện cảm thấy thoải mái mà còn cho phép bạn kiểm soát cuộc trò chuyện. Người nghe nhanh chóng quen với việc khi bạn gỡ kính ra là bạn giành quyền nói, còn khi đeo kính lại thi đến lượt người đó nói. Kính sát tròng có thể làm cho con ngươi của bạn trông có vẻ căng ra và long lanh, nó còn có thể phản xạ ánh sáng. Điều này sẽ mang lại cho bạn một vẻ ngoài dịu dàng hơn, gợi cảm hơn, thích hợp cho những ngữ cảnh xã giao, nhưng nó có thể là mối đe dọa trong công việc, nhất là với phụ nữ. Chẳng hạn, khi một người phụ nữ đang cố hết sức thuyết phục một nhà doanh nghiệp về ý tưởng của mình thì ông ta lại bị mê hoặc bởi cái nhìn gợi cảm của cô gái do tác dụng của kính sát tròng và chẳng nghe cô ta nói lời nào cả.

Kính sậm màu và kính mát không bao giờ được chấp nhận trong ngữ cảnh công việc, chúng còn dấy lên mối hồ nghi trong môi trường xã giao. Nếu bạn muôn người

ta biết rằng bạn nhìn thấy rõ và chính xác mọi việc thì bạn phải đeo tròng kính trong suốt và chỉ nên đeo kính mát và kính đổi màu cho các hoạt động ngoài trời.

Đeo mắt kính ở trên đầu

Những người đeo kính mát sậm màu trong cuộc họp bị cho là đáng nghi, bí ẩn và không thể tin cậy được. Trong khi đó, những người đeo mắt kính ở trên đầu lại được cảm nhận là thoải mái, trẻ trung và "dễ chịu" — như vừa từ câu lạc bộ sức khỏe trở về vậy. Đó là vì người đeo kính kiểu này trông như họ có cặp mắt to với con ngươi căng



Tao ấn tượng "4 con mắt" với con ngươi căng ra.

ra trên đỉnh đầu, làm chúng ta liên tưởng tới những đứa trẻ và đồ chơi của chúng với con ngươi được vẽ thật to.

Sức mạnh của mắt kính và trang điểm

Trang điểm, nhất là đối với phụ nữ, chắc chắn làm tăng thêm niềm tin của người khác trong công việc. Để chứng minh điều này, chúng tôi đã tiến hành một cuộc thử nghiệm đơn giản. Chúng tôi thuê 4 nử nhân viên bán hàng trông giống nhau bán các sản phẩm tập luyện thể thao tại một cuộc hội thảo. Mỗi nữ nhân viên đứng bán ở một quầy hàng hóa riêng và tất cả đều ăn mặc giống nhau. Nhân viên thứ nhất đeo kính và trang điểm, nhân viên thứ hai đeo kính nhưng không trang điểm, nhân viên thứ ba trang điểm nhưng không đeo kính, nhân viên thứ tư không trang điểm cũng không đeo kính. Các khách hàng bước đến gần quầy hàng và thỏa thuận với các nhân viên bán hàng về chương trình tập luyện trung bình khoảng từ 4 đến 6 phút. Khi các khách hàng rời khỏi bàn, chúng tôi đề nghị họ cung cấp thông tin về tính cách và vẻ ngoài của từng nhân viên bằng cách lựa chọn những tính từ trong một bảng kê để mô tả. Người nhân viên trang điểm và đeo kính đã được mô tả là tự tin, thông minh, tinh tế và cởi mở nhất. Tuy nhiên, một số khách hàng nữ lại cho là người này tự tin nhưng

đồng thời cũng lãnh đạm, ngạo mạn hoặc tự phụ. Điều này cho thấy có thể là họ xem cô ta như một đối thủ tiềm năng, bởi vì đàn ông không nhận xét về cô ta như thế. Nhân viên bán hàng trang điểm nhưng không đeo kính được đánh giá tốt về diện mạo và cách thể hiện bản thân, nhưng bị đánh giá thấp hơn về kỹ năng cá nhân như kỹ năng lắng nghe và xây dựng mối quan hệ.

Trang điểm chắc chắn làm tăng thêm vẻ tự tin
cho một người phụ nữ dưới mắt người khác.

Hai nhân viên không trang điểm bị đánh giá tệ nhất về kỹ năng cá nhân và cách thể hiện bản thân. Việc đeo kính mà không trang điểm chẳng gầy ấn tượng gì đến thái độ và việc nhớ lại thông tin của các khách hàng. Đa số các khách hàng nữ đều nhận thấy là nhân viên bán hàng không trang điểm, trong khi đó đa số đàn ông thậm chí không thể nhớ nổi là nhân viên đó có trang điểm hay không. Thật thú vị khi người ta cho rằng hai nhân viên có trang điểm mặc váy ngắn hơn hai nhân viên không trang điểm. Điều này chứng tỏ việc trang điểm tạo hình ảnh gợi cảm hơn. Thông điệp ở đây rất rỏ ràng, trang điểm làm cho phụ nữ trông có vẻ thông minh, tự tin và gợi cảm. Trong công việc, việc kết hợp đeo kính và trang điểm có tác động tích cực và gây ấn tượng nhất đối vói người khác. Vì vậy, đeo một cặp kính không phải là kính thuốc có thể là một thủ thuật tuyệt vời khi họp bàn công việc.

Một chút son môi nhé, thưa quý bà?

Trong một chương trình truyền hình, chúng tôi đã yêu cầu 9 người phụ nữ đến tham dự các cuộc phỏng vấn với những phỏng vấn viên nam và nữ. Với phần nửa các cuộc phỏng vấn, tất cả *số* người này đều thoa son môi, còn phân nửa các cuộc phỏng vấn còn lại thì không. Thái độ người phỏng vấn sau cuộc thử nghiệm đã nhanh chóng trở nên rỏ ràng. Những phụ nữ thoa son màu đỏ và tô môi mọng hơn được cho là có chăm chút đến bản thân và quan tâm đến sự chú ý của người khác phái, trong khi những phụ nữ vẽ môi mỏng đi và tô son không màu hoặc màu nhạt được xem là quan tâm đến công việc nhiều hơn. Những phụ nữ không thoa son môi được đánh giá là người coi trọng công việc hơn đàn ông nhưng lại thiếu các kỹ năng cá nhân. Đa số những nữ phỏng vấn viên đều để ý xem các ứng viên có thoa son môi hay không, trong khi chỉ

một nửa số phỏng vấn viên nam quan tâm đến điều này. Do vậy, phụ nữ nên thoa son màu đỏ tươi và tô môi đậm hơn khi hẹn hò, nhưng phải vẽ môi nhỏ, màu sắc nhã nhặn khi làm việc. Nếu phụ nữ hoạt động ương những ngành tôn vinh vẻ đẹp của người phụ nữ như quần áo, mỹ phẩm hay đầu tóc thì các tông màu sáng có tác dụng tích cực vì chúng làm tăng sức quyến rũ cho phụ nữ.

Các dấu hiệu với cặp đựng hồ sơ

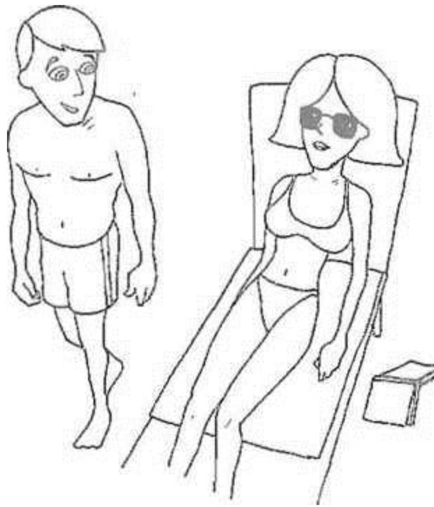
Kích cỡ của cặp đựng hồ sơ có liên quan tới việc nhận, thức về địa vị của người sở hữu nó. Những người mang cặp hồ sơ to, căng phồng bị coi là người quá ôm đồm và có vẻ là hay đem việc về nhà, vì họ không giỏi quản lý thì giờ. Những cặp hồ sơ xẹp cho biết người sở hữu nó chỉ quan tâm đến điều chính yếu, và người đó có địa vị cao hơn. Nên mang cặp hồ sơ *ở* một bên hông và xách bằng tay trái vì điều này cho phép bạn bắt tay dễ dàng bằng tay phải mà không bị lóng ngóng. Nếu bạn là nữ, đừng bao giờ mang cặp hồ sơ và túi xách tay cùng một lúc, vì bạn sẽ bị đánh giá là không chuyên nghiệp và không có đầu óc tổ chức. Thêm vào đó, đừng bao giờ sử dụng cặp hồ sơ như là một lá chắn giữa bạn và một người khác.

Tóm

Bất kể chúng ta chọn loại đồ vật hoặc thứ gì đó để xách tay, mặc hoặc hút thì chúng ta cũng đều vô tình để lộ các dấu hiệu và thói quen đặc biệt, Càng sử dụng thường xuyên những đồ vật này, chúng ta để lộ càng nhiều các ý định hoặc cảm xúc của mình. Do vậy. hiểu được những dấu hiệu này giúp bạn tập hợp các manh mối phụ để quan sát ngôn ngữ cơ thể.

CHƯƠNG 14

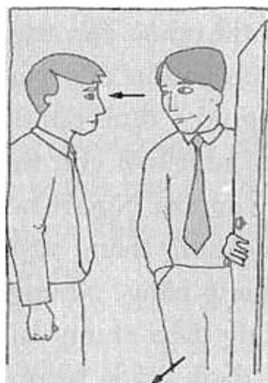
Cơ thể tiết lộ nơi đầu óc đang hướng đến



Thường thì cơ thể đi một đàng trong khi đầu óc lại nghĩ một nẻo.

Bạn đã từng nói chuyện với một ai đó và có cảm giác là họ đang thả hồn ở nơi nào khác chứ không phải là đang ngồi bên bạn, tuy người đó dường như thích bầu bạn với bạn hay chưa? Một bức ảnh chụp cảnh này có thể cho thấy hai điều: thứ nhất, đầu của người đó quay về phía bạn và không khó để nhận ra các dấu hiệu trên khuôn mặt như điệu bộ mỉm cười và gật đầu. Thứ hai, cơ thể và bàn chân của người đó đang hướng ra xa bạn, hoặc về phía người khác hoặc về phía lối ra. Hướng mà cơ thể và bàn chân của một người chỉ tới là dấu hiệu cho biết nơi người đó đang thích đi.

Hình minh họa ở trang bên vẽ hai người đàn ông đang nói chuyện ở cửa ra vào. Người đàn ông đứng bên trái đang cố thu hút sự chú ý của đối phương, nhưng người bên phải lại



Người đàn ông ở bên phải cho biết anh ta đang muốn đi nơi khác

muốn ngả sang hướng mà cơ thể anh ta đang định đến, mặc dù đầu của anh ta xoay qua nhìn người còn lại. Chỉ khi nào anh này quay người về phía người kia thì khi đó hai người mới có cuộc trò chuyện thú vị.

Trong bất kỳ cuộc gặp gỡ trực diện nào, khi một người quyết định kết thúc cuộc trò chuyện hoặc muốn đi nơi khác, họ sẽ quay người hoặc xoay bàn chân hướng về phía lối ra gần nhất. Nếu cuộc gặp gỡ này có bạn tham gia thì nó là dấu hiệu cho biết bạn nên làm gì đó để lôi kéo người kia tham gia trò chuyện, còn không thì hãy chủ động kết thúc cuộc trò chuyện.

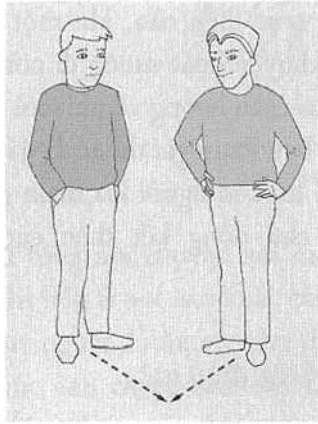
Các góc độ của cơ thể cho biết điều gì?

1. Tư thế mở

Ở phần trước, chúng tôi đã nhấn mạnh rằng khoảng cách giữa hai người có liên quan đến mức độ quan tâm hoặc tình trạng thân mật giữa họ. Tương tự, góc độ cơ thể hướng đến cũng cung cấp những manh mối về thái độ và mối quan hệ giữa người với người.

Đối với đa số các động vật, nếu chúng muốn đánh nhau với con vật khác thì chúng sẽ hướng đầu gần nhau. Nếu con vật kia chấp nhận lời khiêu chiến thì nó sẽ đáp trả bằng cách châu đầu lại. Còn nếu một con vật muốn đến gần một con vật khác chỉ để xem xét mà không có ý định tấn công thì nó sẽ lân la đến bên cạnh, thân thiện như loài chó thường làm. Điều này cũng tương tự như con người. Người nói giữ một thái độ kiên quyết trong lúc đang đứng thẳng và nhìn thẳng vào mặt người nghe sẽ bị cho là hung hăng. Nhưng nếu cũng người nói ấy đưa ra cùng một thông điệp nhưng lại hướng cơ thể ra xa người nghe, họ sẽ được đánh giá là tự tin và tuy có chủ đích nhưng không hề hung hăng.

Để tránh bị coi là người hung hăng, chúng ta nên đứng tạo góc 45 độ so vói nguòi kia sao cho cả hai hợp thành một góc 90 độ trong những cuộc gặp mặt thân thiện.



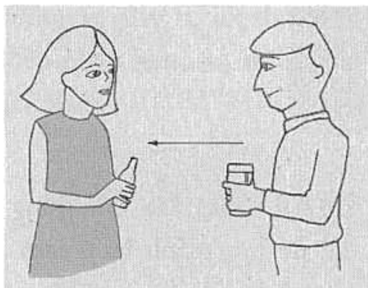
Mỗi người đứng xoay nghiêng môt góc 45 độ để tránh trông có vé hung hăng.

Bức ảnh ở trên vẽ hai người đàn ông với cơ thể xoay nghiêng, hướng về một điểm thứ ba tưởng tượng để tạo thành hình tam giác. Góc được tạo thành cho thấy họ đang chuyện trò thân mật và việc họ bắt chước tư thế của nhau chứng tỏ họ có địa vị ngang nhau. Tư thế đứng tạo thành hình tam giác giữa họ mời gọi người thứ ba tham gia vào cuộc trò chuyện. Nếu người thứ tư tham gia vào nhóm thì họ đứng thành hình vuông, còn nếu có người thứ năm, người thứ sáu thì họ hoặc là tạo thành một vòng tròn, hoặc là tạo thành hai hình tam giác mới.

Ở những không gian nhỏ hẹp như trong thang máy, xe buýt đông người hay tàu điện ngầm, khi không thể xoay cơ thể ra xa người khác một góc 45 độ thì chúng ta hãy quay đầu một góc 45 độ.

2, Tư thế khép

Khi hai người muốn tạo sự gần gũi thì họ thay đổi góc độ cơ thể từ 45 độ đến 0 độ, nghĩa là họ đứng đối mặt nhau. Một phụ nữ hay người đàn ông muốn độc chiếm sự chú ý của ngưòi khác trong lúc tán tỉnh sẽ sử dụng tư thế khép và cấc điệu bộ khác. Người đàn ông trong trường hợp này không những hướng cơ thể về phía ngươi phụ nữ mà còn rút ngắn khoảng cách giữa họ bằng cách tiến vào vùng thân mật của cô ta. Để biểu lộ sự đồng tình, người phụ nữ chỉ cần xoay ngang người, đối mặt với chàng trai và cho phép anh ta bước vào không gian của mình. Khoảng cách giữa hai người trong tư thế khép thường ngắn hơn khoảng cách trong tư thế mở.

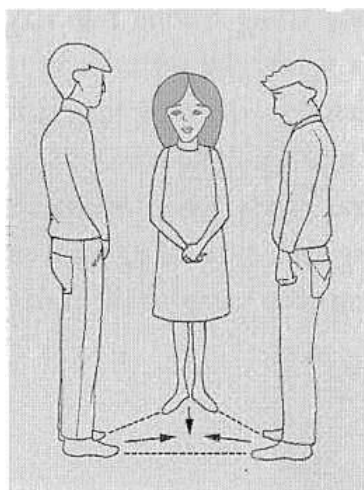


Hướng thẳng cơ thể vào nhau trong tư thế khép nhằm thu hút người nghe.

Ngoài những điệu bộ tán tỉnh, có thể cả hai sẽ bắt chước các điệu bộ và tăng cường nhìn vào mắt nhau nếu họ cùng quan tâm đến nhau. Tư thế khép cũng được các đối thủ sử dụng khi đưa ra lời thách thức.Nghiên cứu cho thấy đàn ông sợ bị tấn công và tiếp cận từ phía trước, còn phụ nữ thì ngươc lại. vì vậy, đừng bao giờ đứng đối mặt với người đàn ông mà bạn vừa gặp, vì anh ta sẽ cho là bạn khiêu chiến nếu bạn là đàn ông, và nếu như bạn là nữ thì anh ta sẽ nghĩ rằng bạn gợi tình. Còn nếu bạn là đàn ông, bạn có thể tiếp cận phụ nữ từ phía trươc, rồi sau đó có thể xoay nghiêng cơ thể một góc 45 độ.

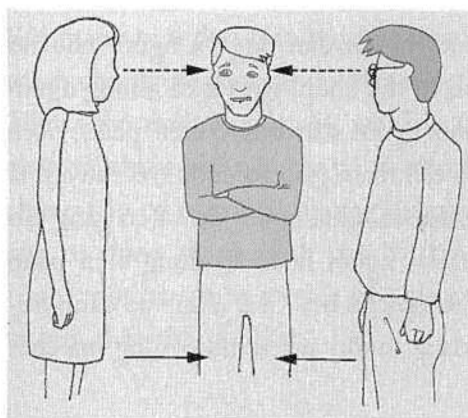
Cách để chúng ta gạt người khác ra

Hình minh họa sau đây vẽ *tư thế mở* một góc 45 độ được thực hiện đầu tiên giữa hai người và mời gọi người thứ ba tham gia vào cuộc trò chuyện.



Tư thế mở hình tam giác khuyến khích người thứ ba bước vào

Người thứ ba chỉ được mời khi hai người đầu tiên đứng ở tư thế khép xoay nghiêng cơ thể để tạo thành hình tam giác. Nếu không chấp nhận người thứ ba, hai ngươi kia sẽ giữ nguyên tư thế khép, chỉ quay đầu về phía người thứ ba ra dấu xác nhận sự có mặt của người đó và có thể họ sẽ trao cho người này nụ cười mím chặt môi.

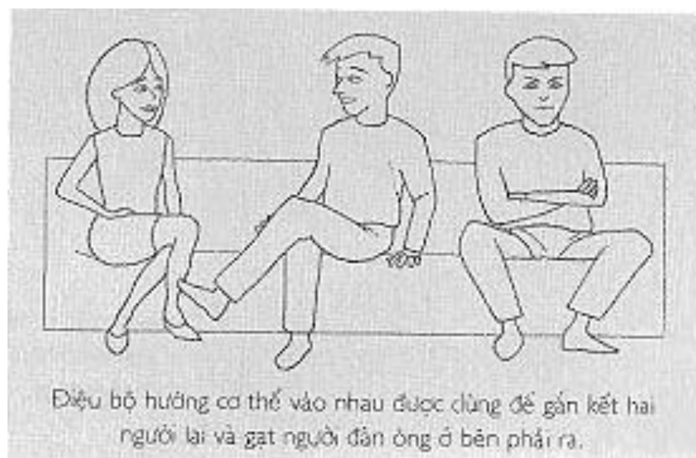


Đã đến lúc phải đi - người mới này không được hai người kia chấp nhận

Một cuộc trò chuyện giữa ba người có thể bắt đầu bằng tư thế mở hình tam giác, nhưng kết thúc bằng tư thế khép giữa hai người, người thứ ba bị gạt ra. Việc hình thành nhóm như thế này báo hiệu cho người thứ ba biết rằng anh ta nên rồi khỏi nhóm để tránh bị khó xử.

Điệu bộ hướng cơ thể vào nhau khi ngồi

Bắt chéo chân và đầu gối hướng về phía người khác cho thấy dấu hiệu của sự quan tâm hoặc chấp nhận người đó. Nếu người kia cũng quan tâm thì anh ta sẽ bắt chéo chân và đầu gối hướng về phía người thứ nhất. Khi hai người trở nên quan tâm đến nhau hơn, họ sẽ bắt chước những động tác và điệu bộ của nhau.



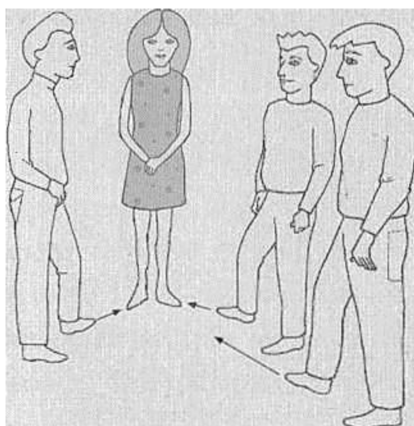
Điệu bộ hướng cơ thể vào nhau được dùng để gắn kết hai người lại và gạt người đàn ông ở bên phải ra.

Điệu bộ hướng cơ thể vào nhau được dùng để gắn kết hai người lại và gạt người đàn ông ở bên phải ra.

Trong hình ở trang trước, người đàn ông và người phụ nữ phía bên trái đã tạo thành tư thế khép, gạt tất cả những người xung quanh ra, ví dụ như người đàn ông ở bên phải. Cách duy nhất để người này có thể tham gia vào cuộc trò chuyện là dời một chiếc ghế đến trước mặt hai người đó và cố gắng tạo thành hình tam giác giữa ba người hoặc áp dụng biện pháp nào đó để phá vỡ tư thế khép của họ. Chứ nhìn vào cảnh này thì ta biết hai người họ đang muốn anh ta nhảy sông mà chết đi cho rảnh!

Hướng bàn chân vào nhau

Bàn chân không những là lời gợi ý phương hướng người ta muốn đi tới, mà nó còn hướng về những người mà chúng ta cảm thấy thú vị hoặc quyến rũ nhất. Hãy tưởng tượng bạn đang có mặt trong một sự kiện xã giao, bạn để ý thấy một nhóm gồm ba người đàn ông và một phụ nữ. Những người đàn ông dường như mải nói cười huyên thuyên, còn người phụ nử thì chỉ lắng nghe. Lát sau, bạn nhận thấy rằng một mũi bàn chân của những người đàn ông đều chĩa về phía người phụ nữ.



Bàn chân ra hiệu cho biết chủ nhân của nó đang nghĩ gì

Với manh mối đơn giản này, ba người, đàn ông đang lần lượt mách cho người phụ nữ đó biết rằng họ quan tâm đến cô ấy. Theo tiềm thức, người phụ nữ nhìn thấy các điệu bộ của bàn chân và nhiều khả năng là cô ta sẽ ở lại với họ để trò chuyện chừng nào cô ta còn là trung tâm của sự chú ý. Hai bàn chân của cô đứng thành hình chữ V (trung lập) và có thể cuối cùng, một bàn chân sẽ chĩa về phía người đàn ông nào mà cô ta cảm thấy thú vị nhất.

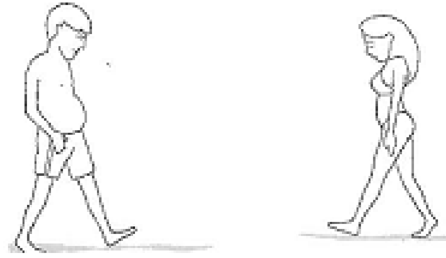
Tóm tắt

Rất ít người nhận ra tác động của hướng cơ thể và hướng bàn chân ảnh hưởng đến các thái độ và phản ứng của người khác. Nếu bạn muốn làm cho người khác thấy thoải mái, hãy đứng tư thế mở một góc 45 độ, còn khi cần gây áp lực thì hãy dùng tư thế mặt đối mặt với họ. Tư thế 45 độ của bạn cho phép người đối diện suy nghĩ và hành động độc lập mà không cảm thấy bị áp lực. Đừng bao giờ tiếp cận đàn ông thẳng góc từ phía trước hoặc phụ nữ từ phía sau.

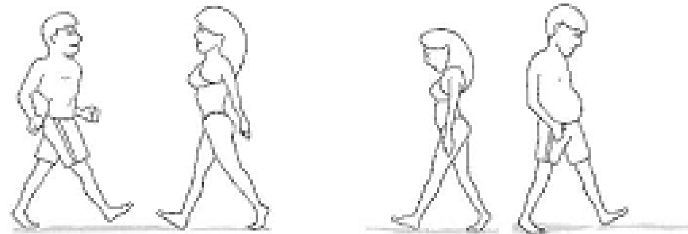
Các kỹ năng hướng cơ thể này cần phải được tập luyện chút ít mới thành thục, nhưng chẳng bao lâu sau chúng sẽ trở nên tự nhiên. Trong những cuộc gặp gỡ hàng ngày, điệu bộ hướng bàn chân, hướng cơ thể và các cụm điệu bộ tích cực như dang rộng tay, để lộ lòng bàn tay, cúi về phía trước, nghiêng đầu và mỉm cười có thể dễ dàng làm cho người khác không những thích bầu bạn với bạn, mà còn bị quan điểm của bạn ảnh hưởng.

CHƯƠNG 15

NHỮNG ĐIỆU BỘ TÁN TỈNH VÀ QUYẾN RŨ



Người đàn ông và người phụ nữ đang tiến đến gần nhau trên bãi biển.



Họ nhìn thấy nhau Họ đi ngang nhau

Tiến sĩ Albert Scheflen, tác giả của cuốn sách *Body Language and the Social Order (Ngôn ngữ cơ thể và trật tự xã hội),* phát hiện rằng khi một người nào đó bước vào nhóm những người khác giới thì một số thay đổi về sinh lý nhất định sẽ xảy ra. Cụ thể là cơ bắp căng lên để sẵn sàng cho những mối quan hệ giới tính tiềm năng có thể có, "quầng thâm" quanh mắt và mặt giảm, chỗ da nhăn nheo trên cơ thể biến mất, ngực ưỡn ra, bụng tự động hóp vào, bụng phệ biến mất, dáng người thẳng và người đó dường như trông trẻ trung hơn. Ông ghi nhận cả đàn ông và phụ nữ đều bước đi với dáng người thoăn thoắt, mạnh mẽ hơn để phô bày sức khỏe, sinh lực, đồng thời để chứng tỏ họ là người bạn tình thích hợp. Người đàn ông sẽ đứng cao lên, hàm đưa ra và ưỡn ngực để tự làm cho mình có vẻ nổi trội. Người phụ nữ quan tâm đến anh ta sẽ phản ứng lại bằng cách làm nổi bật cặp ngực, nghiêng đầu, vuốt tóc, để lộ cổ tay… tất cả các điệu bộ này làm cho cô ta có vẻ phục tùng.

Nơi lý tưởng để quan sát những thay đổi này là ở bãi biển, khi đàn ông và phụ nữ từ xa tiến lại gần, đủ để nhìn thấy nhau. Các điệu bộ này được duy trì cho đến khi họ đi ngang qua nhau, sau đó họ trở lại dáng đi ban đầu.

Ngôn ngữ cơ thể là một phần chính yếu trong thuật tán tỉnh. Nó tiết lộ mức độ sẵn sàng, quyến rũ, nhiệt tình, gợi cảm hoặc liều lĩnh của chúng ta. Mặc dù chúng ta có thể chủ động tập luyện và thực hiện một số dấu hiệu tán tỉnh, nhưng với những điệu bộ khác, chẳng hạn như các điệu bộ vừa đề cập thì hoàn toàn diễn ra vô thức. Cách chúng ta học chúng như thế nào vẫn chưa sáng tỏ, nhưng các cuộc nghiên cứu hiện nay cho thấy có vẻ như phần lớn những điệu bộ này là bẩm sinh.

Xuất hiện phong trào đàn ông ăn diện

Ở phần lớn các động vật có vú, con đực "chưng diện" để gây ấn tượng với những con cái ít sặc sỡ hơn. Tuy nhiên, với con người thì ngược lại! Trong nhiều thế kỷ, phụ nữ hầu như phô bày sự gợi cảm của mình bằng cách ăn vận các bộ trang phục sặc sỡ, đeo đồ trang sức và tô điểm gương mặt. Chỉ có châu Âu vào thế kỷ 16 17 là ngoại lệ. Đàn ông tự trang điểm cho mình bằng những bộ tóc giả đẹp đẽ, quần áo sặc sỡ và ăn diện hơn hẳn người phụ nữ bình thường. Cũng nên nhớ rằng trong lịch sử, khi phụ nữ diện để hấp dẫn đàn ông thì đàn ông ăn mặc để chứng tỏ địa vị hoặc làm cho những kẻ thù hoảng sợ bỏ chạy.

Ngày nay, chúng ta lại thấy những người đàn ông mắc chứng ám ảnh về bản thân, cất công tô điểm cho mình thật đỏm dáng. Các cầu thủ bóng đá thì chăm sóc da mặt và móng tay, còn những đô vật thì nhuộm tóc! Ở Mỹ còn xuất hiện kiểu đàn ông có "giới tính ngầm", nghĩa là họ vẫn quan hệ tình dục với phụ nữ nhưng hành xử như phụ nữ. Anh ta chăm sóc móng tay, móng chân, nhuộm tóc, ăn mặc diêm dúa, đi tắm khoáng, ăn kiêng, bôi botox [*Chất làm cho da được thư giãn, đôi khi được tiêm vào vùng da quanh mắt để loại bỏ nếp gấp và làm cho da có vẻ tươi trẻ hơn*] lên chân mày, phẫu thuật căng da và hơi có vẻ "yểu điệu". Mặc dù những người có "giới tính ngầm" còn khá kỳ lạ đối với nhiều đàn ông bình thường, nhưng theo quan sát của chúng tôi, những người đàn ông có "giới tính ngầm" được chia làm ba loại: đàn ông quan hệ tình dục đồng giới, đàn ông giống như đàn bà và người đàn ông lấy việc cư xử như phụ nữ làm phương tiện để tiếp cận nhiều phụ nữ.

Câu chuyện của Graham

Graham là người có một kỹ năng mà hầu hết đàn ông đều rất muốn có.

Khi tham dự vào những buổi tiệc tùng, bằng cách nào đó Graham nhanh chóng "nhận ra" những người phụ nữ sẵn sàng quan hệ tình dục. Anh ta chọn lựa và gần như trong thời gian ngắn kỷ lục, người ta nhìn thấy anh ta đi về phía lối ra cùng với người phụ nữ đó, đưa cô ta ra xe và lái về căn hộ của mình. Sau đó, anh ta quay trở lại lễ hội và lặp lại tiến trình này, đôi khi vài lần trong cùng một buổi tối. Dường như Graham được trang bị một radar gắn liền vào cơ thể giúp "dò" thấy đúng lúc những phụ nữ sẵn sàng quan hệ tình dục và khiến họ đi cùng. Không ai biết anh ta đã làm điều đó như thế nào!

Các nghiên cứu do những nhà động vật học chuyên về hành vi tán tỉnh của động vật và các nhà khoa học nghiên cứu hành vi cho thấy, cả con đực lẫn con cái đều sử dụng một loạt những điệu bộ tán tỉnh rất phức tạp. Một số điệu bộ thì rõ ràng còn một số khác lại rất tinh vi, và phần lớn chúng được thực hiện một cách vô thức. Trong thế giới động vật, hành vi tán tỉnh ở mỗi loài tuân theo các kiểu mẫu nhất định, cụ thể. Chẳng hạn, ở vài loài chim, con đực bước đi oai vệ quanh con cái để khoe tiếng hót, xù lông lên và biểu diễn nhiều động tác phức tạp để gây chú ý, trong khi con cái hoặc ít phô trương hơn hoặc không quan tâm.

Các chuỗi điệu bộ và biểu hiện tán tỉnh của con người không khác mấy so với những điệu múa ve vãn của loài chim và các động vật khác mà chúng ta thường xem trong chương trình thế giới động vật.

Khi muốn quyến rũ người khác giới, người ta thường nhấn mạnh vào những điểm khác biệt về giới tính. Và để làm nản lòng người khác giới thì họ làm giảm bớt hoặc giấu đi những khác biệt này.

Làm nổi bật những điểm khác biệt về giới tính khiến người ta trông có vẻ "gợi cảm".

Thủ thuật trước tiên của Graham là nhận biết những phụ nữ có ngôn ngữ cơ thể cho thấy họ sẵn sàng quan hệ tình dục, rồi sau đó đáp lại bằng các điệu bộ tán tỉnh của đàn ông. Những phụ nữ nào quan tâm đến anh ta sẽ đáp lịa bằng các dấu hiệu của nữ giới, bật đèn xanh cho anh ta tiến đến giai đoạn kế tiếp.

Thành công của người phụ nữ trong những chuyện hẹn hò tán tỉnh phụ thuộc trực tiếp vào khả năng phát đi các dấu hiệu ve vãn tới người đàn ông và khả năng giải mã những dấu hiệu được gửi lại. Đối với đàn ông, thành công trong cuộc chơi này chủ yếu dựa vào khả năng hiểu các dấu hiệu mà anh ta nhận được hơn là khả năng chủ động của anh ta. Đa số phụ nữ đều nhận biết các dấu hiệu ve vãn, còn đàn ông thường hoàn toàn mù tịt. Đó là lý do tại sao rất nhiều đàn ông gặp khó khăn trong việc tìm kiếm ý trung nhân. Trong khi đó, trở ngại của phụ nữ trong việc tìm kiếm bạn đời không liên quan đến việc giải mã những dấu hiệu mà nằm ở việc tìm được một người đàn ông phù hợp với các tiêu chuẩn của họ.

Bằng cách nào đó, Graham biết chính xác thứ anh ta đang tìm kiếm và được phụ nữ mô tả là gợi cảm, đầy nam tính, hài hước và "chính là người đánh thức nữ tính trong tôi". Đây là phản ứng của phụ nữ đối với sự quan tâm tức thời mà anh ta dành cho họ cũng như với các dấu hiệu tán tỉnh mà anh ta sử dụng. Trái lại, cánh đàn ông lại cho rằng anh ta "hung hăng", "không chân thật", "ngạo mạn" và "chẳng hài hước chút nào". Đây là phản ứng của họ đối với cuộc tranh tài có Graham tham gia. Kết quả là Graham có ít bạn nam vì lý do hiển nhiên, không người đàn ông nào thích một đối thủ đáng gờm, có khả năng hấp dẫn người phụ nữ của mình. Chương này bàn về các dấu hiệu mà Graham nhìn thấy từ người phụ nữ và ngôn ngữ cơ thể anh ta đã sử dụng để đáp lại.

Lý do tại sao phụ nữ luôn luôn ở vào thế chủ động

Thử hỏi bất kỳ người đàn ông nào đang bắt đầu giai đoạn tìm hiểu, anh ta bao giờ cũng tuyên bố rằng đàn ông là người chủ động. Tuy nhiên, tất cả các nghiên cứu về hành vi tán tỉnh cho thấy, phụ nữ mới là người nắm quyền kiểm soát trong 90% hẹn hò. Cô ta làm việc này bằng cách gửi hàng loạt dấu hiệu tinh tế của mắt, cơ thể và gương mặt tới người đàn ông cô ta yêu thích. Cô ta cho rằng anh ta đủ mẫn cảm để nhận thấy các dấu hiệu đó và phản ứng lại. Một số đàn ông tiếp cận phụ nữ trong câu lạc bộ hoặc quán rượu cho dù họ không được bật đèn xanh. Mặc dù vài người trong số họ thường xuyên thành công nhưng đa phần rất thấp bởi vì họ không được mời gọi trước, họ chỉ đơn giản là đang chơi trò may rủi mà thôi!

Trong giai đoạn tìm hiểu, phụ nữ kiểm soát tình huống phần lớn thời gian – còn đàn ông chỉ phụ họa theo.

Trong những trường hợp này, nếu người đàn ông nhận ra bằng cách tiếp cận của mình không hiệu quả thì anh ta thường giả vờ đến gần, hỏi cô ta những điều vu vơ, sử dụng các câu cũ rích đại loại: "Cô làm việc ở Ngân hàng nhà nước phải không?" hoặc "Có phải cô là chị của John Smith không?" Để thành công trong việc tán tỉnh cầu may, đàn ông phải tiếp cận với nhiều phụ nữ theo kiểu hú họa này – dĩ nhiên là trừ phi anh ta trông giống như Brad Pitt. Bất kỳ người đàn ông nào băng qua sàn nhảy để tán gẫu với người phụ nữ thì thường là để đáp lại các dấu hiệu ngôn ngữ cơ thể của cô gái. Việc này *trông* như thể anh ta chủ động băng qua sàn nhảy vậy! Thực ra, phụ nữ kiểm soát tới 90% thời gian trong cuộc gặp gỡ, nhưng việc này được thực hiện tinh tế đến nỗi hầu hết đàn ông đều nghĩ rằng mình nắm quyền chủ động.

Những khác biệt giữa đàn ông và phụ nữ

Đàn ông cảm thấy khó mà hiểu được những dấu hiệu tinh tế trong ngôn ngữ cơ thể của phụ nữ. Nghiên cứu cho thấy đàn ông có khuynh hướng hiểu nhầm sự thân thiện và nụ cười của phụ nữ là các dấu hiệu gợi tình, bởi đầu óc họ bị ám ảnh về vấn đề tình dục nhiều hơn phụ nữ. Ngoài ra, đàn ông còn có lượng testosteron nhiều gấp 10 đến 20 lần so với phụ nữ, điều này khiến họ nhìn thế giới theo khía cạnh tình dục.

Đối với một số đàn ông, khi phụ nữ nói "không" tức là "có thể"; khi nói "có thể" tức là "có"; nhưng nếu cô ta nói "có" thì cô ta không phải là phụ nữ.

Khi phụ nữ gặp một nửa thích hợp, họ gửi đi những dấu hiệu ve vãn tinh tế nhưng cũng mang tính thăm dò để xem người đàn ông đó có đáng theo đuổi hay không. Phụ nữ có khuynh hướng tấn công đàn ông tới tấp bằng các cử chỉ tán tỉnh trong những phút đầu gặp gỡ, trong khi đàn ông lại hiểu nhầm các dấu hiệu này và vụng về bỏ qua cơ hội. Bằng cách gửi đi các dấu hiệu sai lạc, mơ hồ ở giai đoạn đầu, phụ nữ làm cho đàn ông bộc lộ hết tâm can của họ. Thực ra, đây lại là một lý do cản trở phụ nữ quyến rũ đàn ông, vì khi anh ta trở nên lúng túng thì họ sẽ không thể nào tiếp cận được.

Tiến trình ve vãn

Giống như các động vật khác, con người ve vãn theo một chuỗi 5 bước có thể đoán trước được và chúng ta đều trải qua 5 bước này khi gặp gỡ một người quyến rũ.

Bước 1: Nhìn nhau: Người phụ nữ đảo mắt khắp căn phòng và chấm người đàn ông mình thích. Cô ta đợi cho đến khi anh ta để ý thấy mình rồi nhìn anh ta trong khoảng 5 giây, sau đó quay mặt đi. Lúc này, người đàn ông sẽ để ý xem cô ta có nhìn mình nữa không. Trung bình thì cô gái phải thực hiện hành động này đến 3 lần để một người đàn ông bình thường nhận biết được chuyện gì đang xảy ra. Quá trình nhìn này có thể được lặp lại dăm ba lần và đây là bước khởi đầu trong quá trình tán tỉnh.

Bước 2: Mỉm cười: Người phụ nữ mỉm cười một hoặc nhiều lần. Nụ cười mỉm khá nhanh này bật đèn xanh cho người đàn ông triển vọng để anh ta tiếp cận. Thật không may là nhiều người đàn ông không đáp lại những dấu hiệu này và khiến người phụ nữ cảm thấy anh ta không quan tâm đến mình.

Bước 3: Làm dáng: Người phụ nữ ngồi thẳng lưng để khoe bộ ngực và bắt chéo chân hoặc mắt cá chân để khoe cặp chân đẹp. Nếu đang đứng thì cô ta nghiêng hông và nghiêng đầu sang một bên vai, để lộ cái cổ trần. Cô ta nghịch tóc tới 6 giây, ngụ ý là cô ta đang chăm chút bản thân vì người đàn ông của mình. Cô ta cũng có thể liếm môi, hất nhẹ tóc, vuốt thẳng quần áo và sửa ngay ngắn đồ trang sức. Người đàn ông sẽ đáp lại bằng cách đứng thẳng lên, hóp bụng vào, ưỡn ngực ra, chỉnh lại trang phục, vuốt tóc và thọc ngón cái vào thắt lưng. Cả hai người đều hướng bàn chân hoặc toàn bộ cơ thể về phía nhau.

Bước 4: Nói chuyện: Người đàn ông tiến đến gần và cố tán chuyện, dùng những câu sáo rỗng đại loại như: “Trước đây tôi đã gặp cô ở đâu chưa nhỉ?” cùng các câu hỏi cũ rích khác, đơn thuần chỉ là để phá tan bầu không khí căng thẳng.

Bước 5: Đụng chạm: Cô ta tìm cơ hội chủ động chạm nhẹ vào cánh tay người đàn ông, hoặc “vô tình” hoặc cố ý. Chạm vào bàn tay thể hiện mức độ thân mật nhiều hơn là chạm vào cánh tay. Sau đó, từng mức độ đụng chạm được lặp lại để kiểm tra xem đối phương có hài lòng với mức độ thân mật này không, đồng thời mách bảo cho họ biết sự đụng chạm đầu tiên không phải là tình cờ. Việc chạm nhẹ hoặc đụng vào vai người đàn ông được thực hiện để tạo ấn tượng rằng người phụ nữ quan tâm đến sự

khỏe mạnh và vẻ bề ngoài của anh ta. Bắt tay là một bước tiến nhanh đến giai đoạn đụng chạm.

Năm bước ve vãn đầu tiên này thoạt nhìn có vẻ nhỏ nhặt hoặc thậm chí ngẫu nhiên, nhưng chúng rất quan trọng khi bắt đầu bất kỳ mối quan hệ mới nào và là các bước mà hầu hết mọi người, nhất là đàn ông cảm thấy vô cùng khó khăn khi thực hiện. Chương này sẽ xem xét những dấu hiệu có khả năng được cả đàn ông, phụ nữ và Graham gửi đi nhiều nhất trong số các bước trên.

13 điệu bộ và dấu hiệu ve vãn thường gặp nhất của phụ nữ

Phụ nữ thường sử dụng hầu hết những điệu bộ làm dáng cơ bản giống như đàn ông, bao gồm vuốt tóc, vuốt phẳng quần áo, chống một hoặc cả hai tay lên hông, bàn chân và cơ thể chĩa về phía người đàn ông, liếc nhìn thân mật lâu hơn và tăng cường tiếp xúc mắt. Một số phụ nữ còn sử dụng điệu bộ thọc ngón cái vào thắt lưng. Mặc dù điệu bộ này thể hiện sự quyết đoán của đàn ông, nhưng ở phụ nữ, nó được thực hiện một cách tinh tế hơn, thông thường họ chỉ thọc một ngón cái vào thắt lưng hoặc nhô ngón cái ra ngoài túi xách hay túi quần.

Phụ nữ có nhu cầu tình dục mạnh mẽ hơn vào giữ chu kỳ kinh nguyệt, thời điểm họ có nhiều khả năng thụ thai nhất. Chính trong thời gian này, họ có xu hướng mặc đầm ngắn hơn, mang giày cao gót hơn, đi bộ, nói chuyện, khiêu vũ và hành động một cách khiêu khích hơn, đồng thời sử dụng các dấu hiệu mà chúng tôi sắp nói đến. Sau đây là loạt 13 điệu bộ và dấu hiệu ve vãn thường gặp nhất được phụ nữ khắp nơi sử dụng nhằm bật đèn xanh cho đàn ông.

1. Lắc lư đầu và hất tóc

Đây thường là dấu hiệu phô bày trước tiên của phụ nữ khi cô ta ở gần người đàn ông yêu thích. Đầu hất nhẹ ra sau để tung tóc qua vai hoặc ra khỏi mặt. Ngay cả phụ nữ tóc ngắn cũng làm điệu bộ này. Đây là động tác hết sức tinh tế của phụ nữ để chứng tỏ rằng cô ấy quan tâm đến việc trông cô ấy ra sao trước một người đàn ông. Điệu bộ này cũng cho phép co ta để lộ vùng da dưới cánh tay, làm “nước hoa giới tính” (pheromon) thoáng qua người đàn ông mà cô ta yêu thích.



Tạo dáng tóc và để cho chất pheromon ở nách phát huy ma lực của nó.

2. Môi ươn ướt và trề ra, miệng hơi hé mở



Theo bản năng, những phụ nữ quyến rũ về mặt tình dục
biết cách phô bày miệng và môi để gây sự chú ý

Ở tuổi dậy thì, cấu trúc xương mặt của con trai thay đổi đáng kể. Chất testosteron làm cho quai hàm của người con trai cứng cáp hơn và nhô ra, mũi to hơn và trán rõ nét hơn. Sự phát triển tất cả những đường nét cần thiết này nhằm bảo vệ mặt khi chạm trán với các con vật khác hoặc kẻ thù. Trong khi đó, cấu trúc xương mặt của con gái vẫn không thay đổi nhiều, vẫn giữ vẻ ngây thơ với nhiều lớp mỡ dưới da. Do đó, gương mặt của phụ nữ khi trưởng thành trông có vẻ dày hơn và đầy đặn hơn so với thời con gái, nhất là đôi môi. Vì vậy, đôi môi lớn và dày trở thành một dấu hiệu của nữ giới do đó tương phản với kích cỡ đôi môi của người đàn ông. Một số phụ nữ còn bơm chất collagen vào môi để nhấn mạnh sự khác biệt về giới tính, qua đó làm tăng sức quyến rũ dưới mắt đàn ông. Động tác trề môi ra đơn thuần là phô bày môi nhiều hơn.

Hai mép ngoài cơ quan sinh dục của một phụ nữ có cùng độ dày theo tỷ lệ tương ứng với đôi môi trên khuôn mặt cô ta. Desmond Morris mô tả đây là "sự tự bắt chước", vì đôi mội dường như là biểu tượng vùng sinh dục ngoài của nữ giới. Phụ nữ có thể làm ướt đôi môi bằng cách liếm môi hoặc dùng mỹ phẩm, làm cho họ có vẻ ngoài gợi cảm hơn.

Khi người phụ nữ hứng tình thì đôi môi, cặp ngực và các cơ quan sinh dục ngoài của cô ta trở nên to hơn và ửng đỏ lên vì máu dồn vào đó. Việc sử dụng son môi – sáng kiến của người Ai Cập cách đây 4000 năm – cũng làm cho khuôn mặt người phụ nữ trở nên ửng hồng. Điều này giải thích tại sao trong các cuộc thử nghiệm có sử dụng những bức ảnh chụp phụ nữ thoa nhiều màu son thì đàn ông đều thấy những phụ nữ thoa son màu đỏ tươi là quyến rũ và gợi cảm nhất.

3. Tự vuốt ve



Hầu hết các bức ảnh chụp phụ nữ ở tư thế gợi cảm đều có điệu bộ tự vuốt ve.

Như đã nói, điệu bộ cơ thể thể hiện những khát khao thầm kín trong tâm hồn của chúng ta và điệu bộ *tự vuốt ve* cũng vậy. Do có nhiều dây thần kinh cảm nhận việc vuốt ve nên phụ nữ nhạy cảm với cảm giác này hơn đàn ông. Khi phụ nữ vuốt đùi, cổ hoặc cổ họng chầm chậm và gợi cảm, thì điệu bộ đó ngụ ý rằng người đàn ông có thể

vuốt ve cô ta theo cách tương tự cũng như cho phép cô ta hình dung ra cảm giác có được như khi đàn ông chủ động vuốt ve mình.

4. Cổ tay thả lỏng



Loài chim giả vờ bị thương một cánh để gây chú ý: còn phụ nữ sử dụng điệu bộ cổ tay thả lỏng.

Đi hoặc ngồi trong khi làm điệu bộ *cổ tay thả lỏng* là một dấu hiệu phục tùng thường được phụ nữ và đàn ông đồng tính sử dụng. Nó tương tự như cách một con chim giả vờ bị thương để dụ con mồi ra khỏi tổ. Nói cách khác, đó là điệu bộ thu hút sự chú ý của đàn ông rất hữu hiệu vì nó khiến họ cảm thấy mình có thể thống trị. Tuy nhiên, trong tình huống công việc, điệu bộ cổ tay thả lỏng hạ thấp trầm trọng vị thế của người phụ nữ, làm cô ta không được người khác coi trọng, thậm chí vài người đàn ông có thể sẽ đề nghị hẹn hò với cô ta.

5. Mân mê một vật hình trụ



Chân ly rượu gợi ý ngững việc có thể xảy đến.

Hành động mân mê điếu thuốc, ngón tay, chân ly rượu, hoa tai tòng teng hoặc bất kỳ vật gì hình dạng như dương vật vô tình tiết lộ những suy nghĩ trong tâm trí chúng ta. Tháo ra đeo vào chiếc nhẫn trên ngón tay cũng có thể thể hiệu sự quan hệ tình dục tưởng tượng. Khi phụ nữ thực hiện những điệu bộ này, nhiều khả năng là

người đàn ông sẽ mân mê cái bật lửa, chìa khóa xe hơi của cô ta hoặc bất kỳ vật dụng cá nhân nào ở gần cô ta hàm ý việc anh ta cố sở hữu cô ta.

6. Để lộ cổ tay



Để lộ vùng da mềm mại bên dưới cổ tay là dấu hiệu quyến rũ mạnh mẽ.

Người phụ nữ để ý đến người đàn ông sẽ dần dần để lộ làn da láng mịn, mềm mại bên dưới cổ tay cho người bạn tình tương lai nhìn thấy, và phô bày rõ hơn khi cô ta quan tâm đến người đó nhiều hơn. Vùng cổ tay từ lâu đã được xem là một trong các khu vực gợi cảm trên cơ thể phụ nữ, bởi nó là một trong những vùng da mỏng manh. Tuy người ta không rõ điệu bộ này là cách cư xử tự nhiên hay được tiếp thu, nhưng chắc chắn là nó diễn ra một cách vô thức. Ngoài ra, người đàn ông cũng hay chú ý đến lòng bàn tay của phụ nữ khi cô ta đang nói chuyện. Điệu bộ này tương đối dễ thực hiện với người phụ nữ nào đang hút thuốc, vì họ chỉ cần giơ lòng bàn tay lên ngang vai. Những người đàn ông đồng tính thường bắt chước điệu bộ *để lộ cổ tay* và lắc lư đầu vì họ muốn có vẻ ngoài giống như phụ nữ.

Phụ nữ bôi nước hoa lên vùng da bên dưới cổ tay để nước hoa được phân tán theo mạch cổ tay. Ngoài ra, mục đích thật sự của hành động này là để đưa cổ tay về phía người bạn tình tương lai. Mùi hương lôi cuốn sự chú ý của người đàn ông và khiến anh ta nhìn thấy vùng da bên dưới cổ tay của cô gái.

7. Nhìn ngang qua bờ vai được nâng lên



Việc nâng vai lên làm nổi bật sự tròn trĩa và những đường cong đầy nữ tính.

Bờ vai được nâng lên như sự tự bắt chước cặp ngực trong của phụ nữ. Cùng với điệu bộ mí mắt hơi rũ xuống, người phụ nữ nhìn người đàn ông vừa đủ lâu để anh ta nhận ra, sau đó đánh mắt sang nơi khác. Hành động này tạo cảm giác người phụ nữ đang nhìn trộm và buộc người đàn ông nhận được cái nhìn đó cũng lén quan sát cô ta.

8. Lắc hông



Lắc hông khi bước đi làm nổi bật những khác biệt giữa đàn ông và phụ nữ.

Vì phải sinh nở nên phụ nữ có không và khoảng cách giữa hai chân rộng hơn người đàn ông, do vậy khi phụ nữ bước đi, cô ta lắc lư làm nổi bật vùng khung chậu. Động tác này là dấu hiệu nhấn mạnh sự khác biệt giới tính do đàn ông không thể đi tương tự. Đồng thời nó cũng giải thích tại sao rất ít phụ nữ chạy giỏi, vì hông rộng làm cho đôi chân khuỳnh ra hai bên khi họ chạy. Lắc hông là một trong những điệu bộ ve vãn tinh tế của phụ nữ hay được sử dụng trong các chương trình quảng cáo sản phẩm và dịch vụ từ nhiều thế kỷ trước. Phụ nữ xem những đoạn quảng cáo này đều ao ước mình được giống như người mẫu. Kết quả là sản phẩm quảng cáo được biết đến nhiều hơn.

9. Nghiêng khung chậu



Kyle Minogue như một ly cocktail hội tụ các đặc điểm mà tất cả cánh đàn ông đều mê mẩn: tóc dài, để lộ cổ, tỷ lệ eo-hông 70%, miệng ươn ướt hé mở, trề môi, mi mắt rũ xuống, ngực nhô ra, mông tròn, làm điệu bộ tự vuốt ve và một tay chống hông.

Chứng cứ y học cho thấy phụ nữ có tỷ lệ eo-hông là 70% sẽ có sức khỏe tốt và có khả năng sinh con thành công nhất, nghĩa là kích cỡ eo bằng 70% kích cỡ của hông. Điều này khiến cho thân hình cô ta trông giống cái đồng hồ cát. Theo ghi nhận thì đây là tỷ lệ cơ thể gây được sự chú ý của đàn ông nhiều nhất. Đàn ông bắt đầu mất dần hứng thú khi tỷ lệ này vượt quá 80% và đối với đa số đàn ông, tỷ lệ này cao lên hay thấp xuống thì càng khiến họ ít chú ý hơn. Đàn ông hoàn toàn mất hứng khi tỷ lệ đó lên tới 100%, nhưng vẫn còn duy trì cảm hứng ở một chừng mực nhất định khi tỷ lệ này xuống thấp dưới 70%. Tuy nhiên, 70% vẫn là một tỷ lệ hoàn hảo xét về khía cạnh sinh nở. Cách thức phụ nữ làm nổi bật tỷ lệ này rất đơn giản, cô ta chỉ cần nghiêng khung chậu khi đứng.

Nghiêng khung xương chậu khi đứng làm nổi bật khả năng sinh con hoàn hảo của phụ nữ.

Giáo sư Devendra Singh, nhà tâm lý học nghiên cứu về quá trình tiến hóa thuộc trường Đại học Texas, đã tìm hiểu về sức hấp dẫn cơ thể của các thí sinh dự hoa hậu

Mỹ và những bức ảnh trên tạp chí Playboy trong hơn 50 năm và phát hiện tỷ lệ eo-hông quyến rũ đàn ông nhất là từ 67% đến 80%.

Giáo sư Singh đã tiến hành thử nghiệm bằng cách sử dụng bức ảnh của các phụ nữ nhẹ cân, thừa cân và có cân nặng trung bình. Sau đó, ông đưa cho nhiều nhóm đàn ông xem chúng và yêu cầu họ đánh giá theo mức độ hấp dẫn. Phụ nữ có cân nặng trung bình với tỷ lệ eo-hông khoảng 70% được cho là quyến rũ nhất. Trong các bức ảnh phụ nữ thừa cân và nhẹ cân, phụ nữ có vòng eo nhỏ hơn được chọn. Phát hiện đáng chú ý của cuộc kiểm tra là đàn ông “chấm điểm” tỷ lệ eo-hông 70% cao nhất, cho dù trọng lượng của người phụ nữ đó khá nặng. Điều này có nghĩa là phụ nữ có thân hình lớn vẫn có thể làm đàn ông ngoái nhìn nếu họ đạt chuẩn này.

10. Túi xách đặt ở khoảng cách gần



Đặt túi xách gần một người đàn ông là dấu hiệu chấp nhận của người phụ nữ

Hầu hết đàn ông chưa bao giờ nhìn thấy những thứ bên trong túi xách của phụ nữ và các cuộc nghiên cứu cho thấy, họ thậm chí sợ chạm vào túi xách của cô ta, huống chi là mở nó ra. Túi xách là vật dụng cá nhân được xem như phần nới ra thêm của cơ thể người phụ nữ, và vì thế, nó trở thành dấu hiệu cực kỳ thân mật khi cô ta đặt nó gần một người đàn ông. Nếu cô ta thấy người đàn ông đó đặc biệt quyến rũ thì cô ta sẽ chầm chậm vuốt ve túi xách của mình, nhờ anh ta chuyền hộ túi xách hoặc thậm chí là lấy thứ gì đó trong túi ra. Việc đặt túi xách gần người đàn ông để anh ta có thể nhìn thấy hoặc chạm vào nó là một dấu hiệu rõ ràng chứng tỏ cô gái quan tâm đến anh ta. Ngược lại, để túi xách cách xa người đàn ông cho thấy giữa họ tồn tại khoảng cách về tình cảm.

11. Chĩa đầu gối



Chìa đầu gối về phía người mình cảm thấy thú vị nhất

Chân này đút dưới chân kia và chĩa đầu gối về người mình cảm thấy thú vị nhất. Đây là tư thế thể hiện tâm trạng thoải mái của người thực hiện. Tư thế này làm cuộc trò chuyện mất tính trang trọng và mở ra cơ hội hé lộ cặp đùi.

12. Lắc lư giày



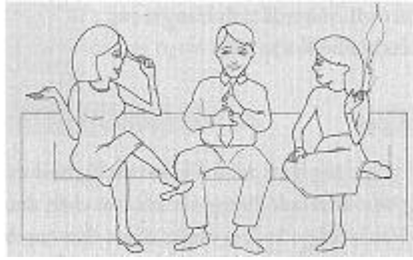
Chiếc giày cung cấp một manh mối.

Lắc lư gót giày cũng là tư thế thể hiện tâm lý thoải mái và làm liên tưởng đến hình ảnh dương vật khi bàn chân được đút ra vào giày. Hành động này làm nhiều người đàn ông bối rối vì không biết chuyện gì đang xảy ra.

13. Xoắn chân



Điệu bộ xoắn chân: Đàn ông thích nhất tư thế ngồi này của phụ nữ.



Không xem lại những điều bạn vừa đọc, vậy bạn có thể nhìn thấy bao nhiêu dấu hiệu và điệu bộ ve vãn.

Đa số đàn ông đều nhất trí rằng điệu bộ *xoắn chân* là tư thế ngồi quyến rũ nhất của phụ nữ. Họ cố ý dùng điệu bộ này để thu hút sự chú ý đến đôi chân họ. Ông Albert Cheflen nhận định, hình ảnh chân này ép sát vào chân kia tạo dáng vẻ cơ bắp săn chắc gợi ra tình trạng cơ thể của một người sẵn sàng quan hệ tình dục.

Phụ nữ còn thực hiện các tư thế chân khác như bắt chéo chân rồi buông chân ra chậm rãi trước mặt người đàn ông, dùng tay vuốt nhẹ đùi cho thấy mong muốn được vuốt ve.

Đàn ông nhìn bộ phận nào trên cơ thể phụ nữ

Trong cuốn sách *Why Men lie & Women Cry* (Nhà xuất bản Orion), chúng tôi đã tóm lược cuộc nghiên cứu về những bộ phận cơ thể mà đàn ông và phụ nữ nhìn vào khi gặp nhau. Kết quả nghiên cứu khá cụ thể, đàn ông dễ bị cuốn hút bởi những phụ nữ thể hiện khả năng sinh sản tốt và quan hệ tình dục khỏe. Khi nói đến vóc dáng cơ thể, cả đàn ông lẫn phụ nữ đều thích người có thân hình cân đối. Đối với đàn ông, đây là dấu hiệu nhận biết người phụ nữ có sức khỏe và khả năng sinh sản tốt.

Có chứng cứ cho thấy đàn ông bị cuốn hút hơn bởi phụ nữ có gương mặt như trẻ con – mắt to, mũi nhỏ, đôi môi mọng và đôi má bầu bĩnh, bởi những dấu hiệu này gợi lên bản năng che chở của một người cha ở hầu hết đàn ông. Đó là lý do tại sao nhiều mẫu quảng cáo phẫu thuật thẩm mỹ hay nhấn mạnh đến những đặc điểm này. Trái lại, phụ nữ thích đàn ông có gương mặt già dặn hơn, vì nó cho thấy khả năng bảo vệ: hàm khỏe mạnh, lông mày rậm và một chiếc mũi khỏe.

Việc phụ nữ có gương mặt như trẻ con làm tiết chất hoocmon ở đàn ông khiến họ muốn bảo vệ người phụ nữ.

Tin tốt là phụ nữ không nhất thiết phải đẹp tự nhiên thì mới quyến rũ được đàn ông, tất nhiên sắc đẹp đem lại cho cô ta một lợi thế so với các đối thủ, cái chính là cô ta cần có khả năng bộc lộ các dấu hiệu cơ thể cho thấy cô ta *có thể* tiếp cận được. Đây là lý do tại sao một số phụ nữ không có hình thể hoàn hảo nhưng lại luôn được nhiều người cầu hôn! Tóm lại, đàn ông bị quyến rũ bởi những dấu hiệu sẵn sàng được tiếp cận nhiều hơn là sự hấp dẫn về hình thể của người phụ nữ. May mắn là bạn có thể học và tập luyện các dấu hiệu này. Một số phụ nữ phát hoảng khi biết rằng những người đàn ông hiện đại ban đầu bị người phụ nữ hấp dẫn vì vẻ bề ngoài và khả năng sẵn sàng được tiếp cận, thay vì muốn cô ta biết cách chăm sóc, tề gia nội trợ hoặc chơi đàn piano. Họ thấy các cuộc thảo luận về chủ đề này làm mất phẩm giá của người phụ nữ hiện đại.

Nhưng hầu như mọi cuộc nghiên cứu về sự quyến rũ được thực hiện hơn 60 năm qua đều đi đến kết luận giống như điều mà giới văn nghệ sĩ đã ca tụng trong hơn 6000 năm trước, ngoại hình của một người phụ nữ và những điệu bộ mà cô ấy tạo ra quyến rũ đàn ông nhiều hơn là trí thông minh hoặc tài sản của cô ấy, thậm chí xét theo chuẩn mực hiện đại ở thế kỷ 21. Đàn ông trong thế kỷ mới cũng bị hấp dẫn bởi những thứ hiển hiện ngay trên cơ thể của người phụ nữ, hệt như tổ tiên họ lúc mới nhìn thấy phụ nữ lần đầu. Tuy nhiên, như chúng tôi đã nói trong cuốn *Why Men lie & Woman Cry*, khi chọn bạn đời thì họ có những tiêu chuẩn khác.

Thực tế là bạn quyến rũ một người đàn ông trước khi anh ta có thể nhận ra tất cả những đức tính tốt bên trong con người bạn. Khi đi câu cá, bạn mắc mồi bằng những thứ cá thích ăn chứ không phải là những thứ bạn thích. Bạn đã bao giờ nếm thử con giun làm mồi nhử chưa? Có lẽ chỉ nghĩ đến thôi là bạn đã thấy ghê sợ, nhưng đó lại là món ăn ưa thích của cá!

Không chọn người đẹp!

Đa số mọi người đều bị thuyết phục bởi những ý tưởng quảng cáo nhan nhản trên truyền hình, phim ảnh hay các phương tiện truyền thông rằng vẻ ngoài cơ thể là yếu tố then chốt để quyến rũ người bạn mình trong tương lai. Thực ra, rất hiếm những người cực kỳ quyến rũ, và họ bị gán nhầm làm chuẩn mực mà chúng ta khao khát. Các

cuộc nghiên cứu cho thấy hầu hết chúng ta đều hoài nghi về những người đẹp và thích tìm bạn tình có mức độ quyến rũ ngang với chúng ta, nghĩa là chúng ta có xu hướng thích những người bình thường chứ không tìm kiếm những người đẹp. Sở thích này có lẽ do bẩm sinh, giống như trẻ em thích nhìn những gương mặt dung dị hơn là những gương mặt đẹp.

Bạn thuộc típ đàn ông nào – Thích mông, ngực hay chân phụ nữ

Khi nói đến phần cơ thể phụ nữ mà đàn ông yêu thích, đàn ông ở khắp nơi được chia thành ba nhóm tương đối bằng nhau: thích bộ ngực, thích mông và thích đôi chân phụ nữ.

Trong phần này, chúng ta chỉ phân tích các đặc điểm cơ thể của phụ nữ và lý do tại sao mỗi bộ phận lại tác động như thế đến cảm nhận của đàn ông. Cơ thể phụ nữ không ngừng tiến hóa thành một hệ thống phát các tín hiệu tình dục để thu hút sự chú ý của đàn ông tới khảnăng sinh sản của mình. Mông, bộ ngực và đôi chân đóng vai trò ý nghĩa nhất trong tiến trình này. Nói như vậy thì có thể là không đúng về mặt chính trị (*) nhưng về mặt sinh học thì nó hoàn toàn chính xác.

Chú thích: (*) Thuật ngữ PC (politically correct) để chỉ ngôn ngữ, thái độ, cách hành xử “đúng đắn” (hơn là về chính trị) có liên quan đến sự bình đẳng giới tính, chủng tộc, v.v. rất được ưa dùng trong xã hội Anh-Mỹ hiện đại. Có lẽ ở điểm này các tác giả cũng ý thức được sự nhạy cảm trong câu văn của họ. (ND)

1. Mông

Đàn ông đánh giá cặp mông tròn, hình trái đào quyến rũ nhất. Mông của người phụ nữ khác với các loài động vật linh trưởng khác. Các loài động vật linh trưởng giống cái khác chỉ nở rộng và mông nhô ra khi chúng sẵn sàng giao cấu. Trong khi đó, cặp mông của người phụ nữ được phô bày thường xuyên và hầu như luôn sẵn sàng cho hoạt động tình dục. Điều này giúp con người duy trì mối quan hệ gắn kết lâu dài để nuôi dạy con cái trưởng thành.

Con người là loài động vật linh trưởng duy nhất giao hợp mặt đối mặt. Ở các loài linh trưởng khác, con đực tiếp cận con cái từ phía sau, lúc này, cặp mông tấy đỏ của con cái là dấu hiệu cho biết nó sẵn sàng giao cấu. Mông của phụ nữ còn có hai

mục đích khác: dự trữ mỡ để nuôi con và là kho dự trữ thức ăn khẩn cấp vào những lúc gầy ốm, tương tự như cái bướu của lạc đà.



Phụ nữ là loài động vật linh trưởng duy nhất có mông thường xuyên mở rộng.

Việc mặc quần Jean hàng hiệu cũng trở nên phổ biến bởi vì nó làm nổi bật cặp mông và tạo cho mông vẻ tròn trịa, săn chắc. Giày cao gót khiến người mang giày uốn lưng, đưa mông ra và lắc mông khi bước đi, điều này bao giờ cũng thu hút sự chú ý của đàn ông. Người ta đồn rằng Marilyn Monroe đã chặt bớt 2cm gót giày trái để làm nổi bật động tác lắc lư của mình. Không chỉ có con người mà giống cái của một số loài bọ cánh cứng cũng lúc lắc phần đuôi trước mặt các bạn tình tương lai để gây sự chú ý.

2. Bộ ngực

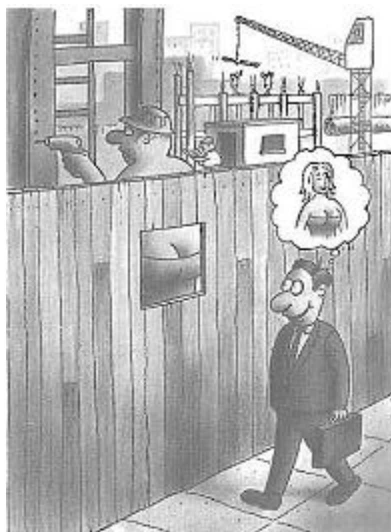
Trong những năm gần đây, bộ ngực phụ nữ đã trở thành mối quan tâm của nhân loại, và cái khe ngực cũng như thẩm mỹ nâng ngực đã trở thành một ngành kinh doanh bạc tỷ. Đây quả là điều đáng nói nếu xét rằng bộ ngực con người cũng chỉ là các tuyến mồ hôi được phóng đại mà thôi.

Bộ ngực được cấu tạo phần lớn từ những mô mỡ, do đó chúng có hình dáng tròn và các mô này không liên quan đến việc tạo ra sữa.



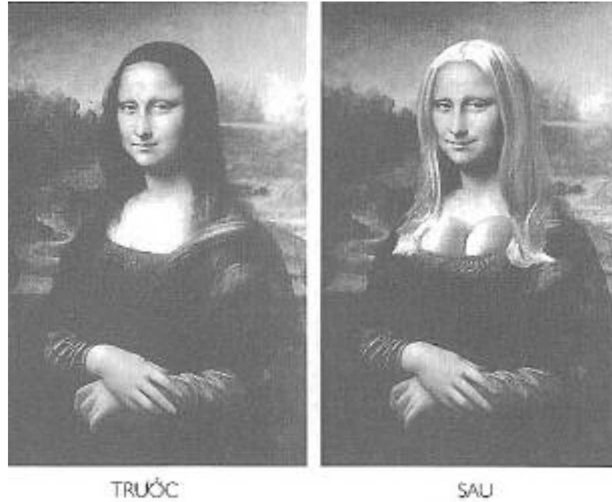
Tóm lại, bộ ngực phục vụ cho một mục đích rõ ràng, đó là ra dấu tình dục! Bộ ngực có hình ảnh tương tự như cái mông của phụ nữ - vết tích để lại từ nhữngngày con người đi bằng bốn chân. Nếu khỉ hoặc tinh tinh đi bằng hai chân về phía bạn, bạn sẽ

không thể phân biệt nó là đực hay con cái! Khi con người đứng thẳng và đi trên hai chân, bộ ngực nở rộng của phụ nữ đã tiến hóa như một sự bắt chước chiếc mông của họ. Các cuộc kiểm tra được tiến hành với các bức ảnh chụp khe mông và khe ngực cho thấy rõ ràng là hầu hết đàn ông đều không thể phân biệt được hai chỗ này!



Các cuộc kiểm tra cho thấy hầu hết đàn ông
không thể phân biệt được khe mông với khe ngực

Những chiếc áo trễ cổ và nịt ngực thắt cao chủ yếu nhằm nhấn mạnh khe ngực. May thay, gần như tất cả các cuộc điều tra nghiên cứu về giới tính đều cho thấy đàn ông thích bộ ngực ở mọi hình dạng và kích cỡ - và chính cái khe ngực kích thích họ nhiều nhất. Bộ ngực phụ nữ có kích cỡ nhỏ như trái chanh hay đồ sộ như quả dưa hấu cũng không thành vấn đề, hầu hết đàn ông đều thích chúng cũng như chỗ hõm trên ngực. Khi một phụ nữ thích người đàn ông nào đó, cô ta có xu hướng cúi về phía trước, ép cánh tay vào sát cơ thể hơn để ép cặp ngực lại với nhau và tạo ra khe ngực.



Mona Lisa sau hai tuần ở nước Mỹ

Đàn ông thích nhất bộ ngực của phụ nữ ở giai đoạn đỉnh cao về giới tính và khả năng sinh sản, tức là ở độ tuổi đôi mươi. Đây là hình ảnh bộ ngực tiêu biểu, thường được nhìn thấy trên những tạp chí dành cho đàn ông, ở những vũ công gợi cảm và các mẩu quảng cáo khai thác sự hấp dẫn tình dục.

Các nhà nghiên cứu thuộc trường Đại học Purdue ở Mỹ đã phát hiện rằng phụ nữ xin đi nhờ xe có cơ hội tăng gấp đôi khả năng được chấp thuận bằng cách độn ngực thêm 5cm!

Khi ai đó được xem là "nóng bỏng"

Nhiệt độ cơ thể người là 37 độ C, nhưng nhiệt độ da thay đổi tùy theo tâm trạng của chúng ta. Như đã đề cập, những người được mô tả là "lãnh đạm" và "lạnh lùng" thường là người có thân nhiệt thấp, bởi vì máu của họ bị dồn xuống các cơ ở chân và cánh tay, chuẩn bị cho tư thế "đánh nhau hoặc bỏ chạy" do căng thẳng gây ra. Vì thế, khi bạn gọi ai đó là "lạnh lùng" thì bạn nói đúng cả về mặt cảm xúc lẫn thể chất. Trái lại, khi một người bị người kia hấp dẫn, máu của họ dồng lên bề mặt da làm cho họ ấm hơn. Đây là lý do tại sao những người yêu nhau "say mê cuồng nhiệt", trao chonhau "cái hôn ấm áp", có "những cuộc gặp gỡ đầy phấn khích" hay



Các siêu mẫu và ngôi sao điện ảnh có cơ thể không cân đối với đôi chân dài của thời kỳ dậy thì.

thậm chí là "nóng bỏng". Ở nhiều phụ nữ, sự tăng nhiệt độ cơ thể này có thể được nhận thấy vì ngực của họ sẽ trở nên đỏ ửng hoặc nổi đầy những nốt đỏ đồng thời hai má của họ cũng ửng đỏ.

Nếu bạn là đàn ông, phần cuối này đáng tiền đấy.

3. Sức hấp dẫn của đôi chân dài

Có một lý do về mặt sinh học giải thích tại sao đàn ông rất thích phụ nữ có đôi chân dài. Khi một cô bé đến tuổi dậy thì, đôi chân của cô dài ra rất nhanh vì cơ thể chứa đầy hooc-môn và biến cô thành phụ nữ. Đôi chân dài của phụ nữ trở thành một dấu hiệu cụ thể ngầm báo cô ta đang ở độ chín về mặt tình dục và có khả năng sinh con. Đó là lý do tại sao đôi chân dài luôn luôn gắn với bản năng giới tính mạnh mẽ của phụ nữ.

Đàn ông rất thích phụ nữ đi giày cao gót bởi vì nó mang lại cho họ cảm giác là cô ta có đôi chân khỏe khoắn. Mang giày cao gót làm cho đôi chân trông dài hơn, lưng cong, mông nhô ra, khung chậu được đẩy về phía trước và bàn chân trông có vẻ nhỏ nhắn. Đây là lý do tại sao loại giày cao gót cao nhất – kiểu giày gót nhọn – có quai bao quanh cổ chân, là phượng tiện hỗ trợ giới tính hiệu quả nhất trên thị trường.

Giày cao gót làm cho chân phụ nữ trông dài hơn, khiến mông lắc lư và ngực nhô ra.

Đa số đàn ông thích phụ nữ có đôi chân cân đối, khỏe khoắn hơn là những phụ nữ có đôi chân gầy, mảnh khảnh, bởi vì mỡ thừa ở chân làm nổi bật sự khác biệt giới tính giữa đôi chân phụ nữ và đàn ông, biểu thị khả năng tiết sữa tốt hơn. Và tuy thích đôi chân khỏe khoắn của người phụ nữ nhưng đàn ông sẽ thấy cụt hứng nếu nàng trông có vẻ như sẵn sàng chơi bóng cho đội tuyển Anh!



Các người mẫu như Elle MacPherson và Rachel Hunter biến các dấu hiệu quyến rũ của phụ nữ trở thành ngành kinh doanh bạc tỷ.

Các người mẫu như Elle MacPherson và Rachel Hunter biến các dấuhiệu quyến rũ của phụ nữ trở thành ngành kinh doanh bạc tỷ.

Các dấu hiệu và điệu bộ ve vãn của đàn ông

Các tư thế phô bày của dàn ông có liên quan đến việc thể hiện quyền lực, sự giàu có và địa vị. Nếu bạn là phụ nữ, có thể bạn sẽ sớm thất vọng về phần tóm tắt các dấu hiệu ve vãn của đàn ông bởi chúng khá ít ỏi so với các dấu hiệu của phụ nữ. Trong khi phụ nữ ănmặc gợi cảm, trang điểm và sử dụng vô số điệu bộ ve vãn thì cánh đàn ông rồ máy xe hơi, khoác lác về số tiền họ kiến được và thách thức những người đàn ông khác. Nói về các động tác ve vãn, đàn ông không khác nào những gã ngố đứng bên bờ sống, cố bắt cá bằng cách dùng cây gậy thật to đập vào đầu chúng! Phụ nữ có sức hấp dẫn và kỹ năng câu cá giỏi đến mức họ có thể bắt được nhiều cá hơn bất kỳ người đàn ông nào.

Trong phần này, chúng tôi sẽ nói đến các dấu hiệu ngôn ngữ cơ thể phổ biến nhất mà đàn ông hay sử dụng, được tập trung chủ yếu quanh vùng chạc chân của họ. Đàn ông nói chung không giỏi gửi hoặc nhận các dấuhiệu ái tình và như đã nói trước đây phụ nữ không những đặt ra luật chơi và kiểm soát cuộc chơi, mà còn sở hữu cả bằng ghi tỷ số. Đàn ông hầu như chỉ phản ứng lại những dấu hiệu mà họ nhận được.

Một số tạp chí cố thuyết phục độc giả rằng các kỹ năng ve vãn của đàn ông đang được cải thiện qua việc ngày càng có nhiều đàn ông chú ý hơn đến ngoại hình của họ. Đàn ông ngày nay chăm sóc da mặt, móng tay và móng chân, nhuộm tóc, chỉnh răng,

dùng dầu xả, thoa kem, đánh phấn. Vào năm 2004, một cuộc nghiên cứu của Gillette cho thấy đàn ông Scotland là người đỏm dáng nhất nước Anh. Trung bình một ngày họ dành 16 phút trước gương để chăm chút bản thân.Tuy nhiên, hành động này xuất phát chủ yếu từ sự gia tăng mức độ tự phụ của cánh mày râu chứ không phải vì họ hiểu biết hơn về cá dấu hiệu ve vãn của phụ nữ.

Một cuộc nghiên cứu ở Mỹ đã phát hiện những từ mà phụ nữ muốn nghe nhất từ người bạn tình của họ không phải là "Anh yêu em" mà là "Em đã giảm cân rồi đấy!"

Giống như hầu hết các động vật giống đực, đàn ông phô bày hành động chải chuốt khi người bạn tình tương lai xuất hiện. Ngoài những phản ứng sinh lý tự nhiên đã được đề cập, người đàn ông sẽ sửa ngay ngắn cà vạt, bẻ thẳng cổ áo, phủi lớp bụi tưởng tượng khỏi vai và mân mê khuy áo ở cổ tay hoặc đồng hồ đeo tay, đồng thời chỉnh lại áo sơ mi, áo khoác và các phụ kiện khác.



Điệu bộ chỉnh cà vạt của đàn ông.

Lý do tại sao đàn ông nói chuyện nhiều với phụ nữ lúc bắt đầu một mối quan hệ

Nhiều người đàn ông nghĩ rằng nói sâu vào những chuyện riêgn tư của mình hay của người phụ nữ sẽ giúp anh ta ghi điểm và có thể khiến cô ta thổ lộ tâm tình với anh ta nhiều hơn. Do vậy, lúc bắt đầu mối quan hệ mới, đàn ông thường sử dụng chiến thuật này nhưng sua tuần trăng mật, có thể họ sẽ trở lại cách cư xử cố hữu của mình là "miễn bình luận", còn nếu phải nói chuyện thì họ chỉ bàn đến những sự kiện, tin tức và giải pháp cho những vấn đề mà họ đang phải đối mặt mà thôi.

Hình ảnh cái chạc chân của đàn ông

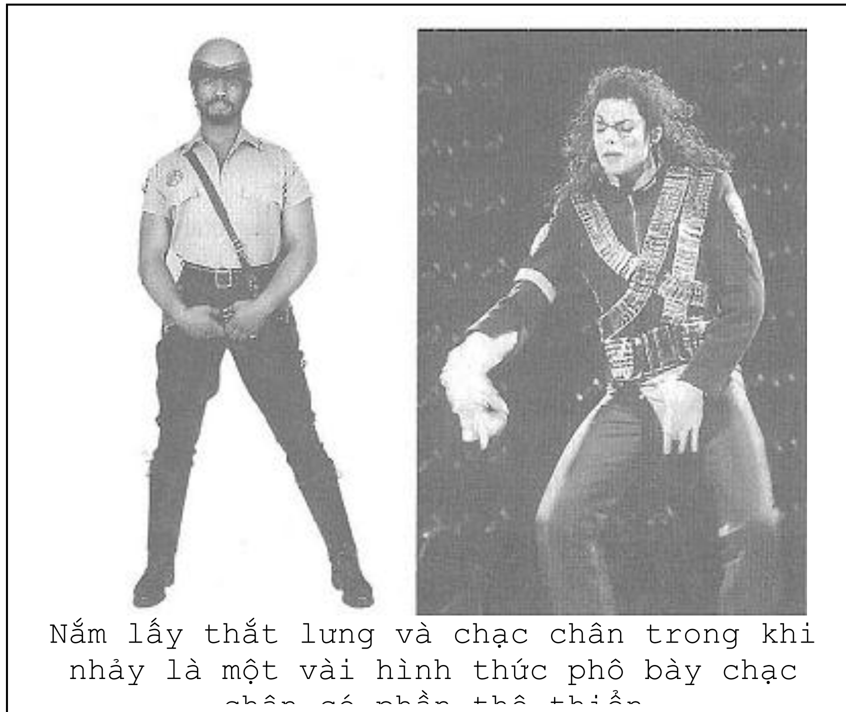
Sự phô bày giới tính lộ liễu nhất mà người đàn ông thực hiện trước mặt người phụ nữ là điệu bộ ngón cái thọc vào thắt lưng làm nổi bật chạc chân của anh ta. Hoặc anh ta có thể xoay người về phía phụ nữ, chĩa bàn chân hướng về cô ta, nhìn thân mật và lâu hơn thường lệ. Ngoài ra, khi đang ngồi hoặc dựa vào tường, người đàn ông cũng có thể dang chân để lộ cái chạc chân.

Ở loài khỉ đầu chó và một số loài động vật linh trưởng khác, con đực biểu lộ sức mạnh qua việc phô bày dương vật. Dang chân ra để con khác chiêm ngưỡng toàn bộ kích cỡ dương vật và thỉnh thoảng điều chỉnh nó là cách chúng nhấn mạnh địa vị thống trị của mình. Đàn ông cũng phô bày kiểu này để khẳng định nam tính nhưng tinh tế hơn loài khỉ đầu chó, chủ yếu là do họ sợ phải đối mặt với án tù dài hạn nếu bắt chước bọn khỉ đầu chó kia.

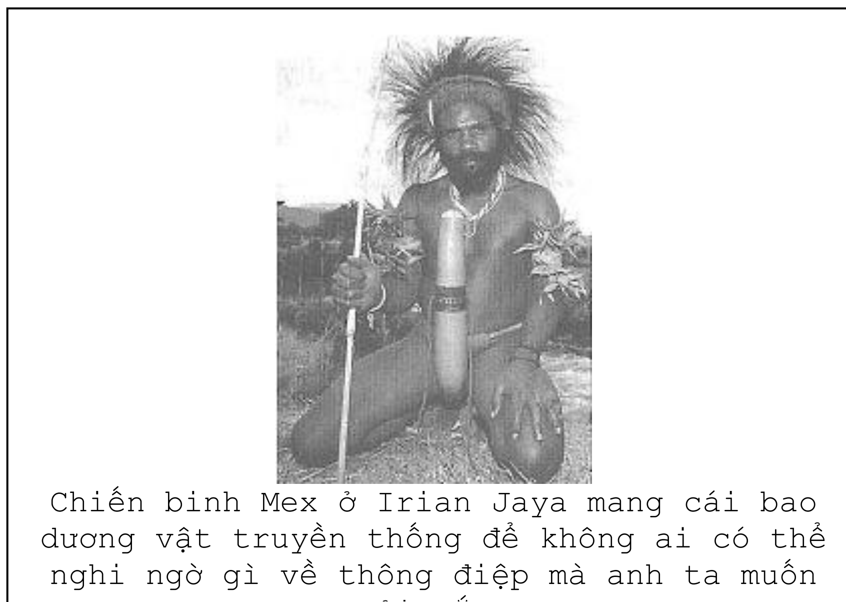
Thế kỷ 15 đã chứng kiến sự ra đời của miếng che chỗ mở phía trước quần ống túm của nam giới – vốn không lấy gì làm tinh tế cho lắm, mục đích là phô bày nam tính và chứng tỏ địa vị của người đàn ông. Đến thế kỷ 21, người bản địa New Guinea vẫn còn dùng điệu bộ phô bày dương vật, trong khi đàn ông phương Tây đã đạt được hiệu quả tương tự nhờ những chiếc quần Tây bó sát, quần bơi cỡ nhỏ hiệu Speedo hay thậm chí là treo lủng lẳng một chùm chìa khóa to đùng hoặc một đầu của chiếc thắt lưng phía trước chạc chân của anh ta.



Những vật thòng xuống này cho phép đàn ông có cơ hội thỉnh thoảng với tay chỉnh sửa khi cần thiết. Đa số phụ nữ không thể hình dung cảnh người ta có thể với tay gãi chạc chân ở chốn công cộng và vô cùng ngạc nhiên khi đàn ông làm việc này một cách bình thản và thường xuyên. Ở tất cả động vật linh trưởng giống đực, động tác này thể hiện chung một thông điệp, chỉ có cách thức tiến hành là khác nhau.



Nắm lấy thắt lưng và chạc chân trong khi nhảy là một vài hình thức phô bày chạc chân có phần thô thiển



Chiến binh Mex ở Irian Jaya mang cái bao dương vật truyền thống để không ai có thể nghi ngờ gì về thông điệp mà anh ta muốn

Chỉnh chạc chân

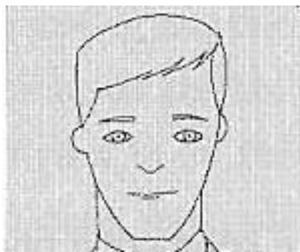
Điệu bộ phô bày giới tính ở nơi công cộng phổ biến nhất của đàn ông là *chỉnh sửa chạc chân*. Phụ nữ ở khắp nơi than phiền rằng họ đang nói chuyện với một tay nam giới thì đột nhiên, không rõ nguyên cớ gì mà anh ta bắt đầu chỉnh hoặc sờ vào chạc chân. Có giả thiết cho là do các cơ quan sinh dục ngoài của họ quán lớn và vướng víu nên lúc nào họ cũng phải quan tâm đến chúng để ngăn chặn tình trạng nghẽn mạch máu lưu thông.

Điều tuyệt vời khi làm một người đàn ông là bạn không phải rời khỏi phòng để chỉnh sửa lại vẻ bề ngoài của bản thân.

Quan sát bất kỳ nhóm nam thanh niên nào, đặc biệt là ở những nơi mà nam tính được cổ vũ, ví dụ như sân thể thao, thì bạn sẽ thấy họ liên tục sửa chạc chân, bởi vì trong vô thức của mỗi người, họ cố khẳng định chất nam tính của mình trước mặt người khác. Phụ nữ sợ chết khiếp khi một người đàn ông tiến đến đưa cho họ đồ uống bằng chính bàn tay mà anh ta đã dùng để chỉnh chạc chân, và sau đó bắt tay chào hỏi mọi người.

Thắt cà vạt lệch sang một bên

Nếu bạn là đàn ông và muốn thăm dò xem người phụ nữ nào thích mình, bạn hãy mặc bộ complê ngay ngắn, thắt cà vạt hơi lệch sang một bên rồi đặt một miếng xơ vải nhỏ lên một bên vai. Bất kỳ phụ nữ nào thích bạn cũng sẽ phủi miếng xơ vải và chỉnh thẳng cà vạt để bạn trông có vẻ chỉnh tề.



Cơ thể đàn ông – Điều gì gây phấn khích với phụ nữ nhất?

Các cuộc điều tra cho thấy phụ nữ lúc nào cũng có cảm tình hơn với người đàn ông có giọng nói trầm và êm ái, bởi vì giọng trầm liên quan trực tiếp đến mức testosteron. Sự thay đổi giọng nói có thể thấy ở các cậu con trai đến tuổi dậy thì. Cơ thể chúng chứa đầy hooc-môn nam, chúng nhanh chóng bị "vỡ" giọng và bắt đầu biến đổi thành đàn ông. Khi đàn ông ở gần người phụ nữ mà anh ta thích, anh ta có khuynh hướng nói giọng trầm hơn để làm nổi bật vẻ nam tính, trong khi phụ nữ có khuynh hướng nói chuyện với tông cao hơn để tôn lên vẻ nữ tính. Từ khi phong trào đòi nữ quyền được dấy lên vào những năm 60 của thế kỉ 20, phụ nữ đã đảm nhiệm vai trò và nhiệm vụ trong những lĩnh vực vốn là thế mạnh của nam giới.

Những công việc này đòi hỏi việc sản sinh chất testosteron, loại hooc-môn thúc đẩy con người đạt được thành tựu và thường được mô tả là "hooc-môn thành công". Nghiên cứu ngày nay cho thấy ở các quốc gia như Mỹ, Anh, Úc và New Zealand, nơi mà thuyết nam nữ bình quyền có ảnh hưởng mạnh mẽ hơn các nước khác, giọng nói của phụ nữ trở nên trầm hơn bởi vì họ dần quyết đoán và quyền uy hơn. Hy vọng bước tiếp theo không phải là ngực của họ sẽ mọc đầy lông!

Nàng là kiểu phụ nữ thích ngực, chân hay mông của đàn ông?

Các phản ứng giới tính của phụ nữ được kích hoạt khi họ nhìn vào phần thân thể nào đó của đàn ông. Nói đến các bộ phận cơ thể đàn ông mà phụ nữ ưa thích, phụ nữ ở khắp nơi cũng được chia thành 3 nhóm: thích đôi chân, thích mông, thích ngực, cánh tay đàn ông. Trong đó, có tới 40% phụ nữ thích phần mông đàn ông, xếp vị trí đầu

bảng. Trong phần này, chúng ta sẽ phân tích những đặc điểm cơ thể của đàn ông và lý do tại sao từng bộ phận có tác động như thế đến các giác quan của phụ nữ.

Nói chung, phụ nữ cũng ưa nhìn những người đàn ông có thân hình cường tráng, vai rộng, ngực nở, cánh tay cuồn cuộn và mông rắn chắc. Thậm chí ngay ở thế kỷ 21, các cuộc nghiên cứu cũng cho thấy phần lớn phụ nữ vẫn muốn một người đàn ông có dáng khỏe như thể để đánh vật với thú dữ và đẩy lùi kẻ gây hấn.

Cơ thể đàn ông được kiến tạo nhằm mục đích rượt đuổi, săn bắt và đánh vật với các con thú, mang vác vât nặng và giết chết nhện quái vật.

1. Vai rộng, ngực nở và cánh tay cơ bắp

Cơ thể của người đàn ông chuyên săn bắn rộng ở phần trên và hẹp dần ở phần hông, trong khi cơ thể phụ nữ hẹp ở vai và nở dần ở phần hông. Các đặc điểm tiến hóa này của người đàn ông cho phép họ kéo lê vũ khí nặng qua những quãng đường dài và mang ch



Phụ nữ bị hấp dẫn bởi phần trên cơ thể rõ nét của đàn ông, nhưng đa số không thích dáng vẻ "thể hình" của vận động viên, vì họ cảm thấy anh ta quan tâm

Bộ ngực phát triển của đàn ông giúp hai lá phổi lớn phân bổ ôxy hiệu quả hơn và cho phép anh ta hít thở tốt hơn khi chạy hay rượt đuổi. Ở các thế hệ trước, ngực đàn ông càng lớn thì anh ta càng được tôn trọng và có quyền lực hơn. Điều này hiện vẫn tồn tại trong các bộ lạc nguyên thủy hiếm hoi còn sót lại.

2. Mông nhỏ, săn chắc

Mông nhỏ, gọn là bộ phận cơ thể được phụ nữ ở khắp nơi yêu thích nhưng ít ai hiểu được sự hấp dẫn đầy ma lực của nó. Bí mật chính là ở chỗ, một cái mông săn chắc đảm bảo cho động tác ấn mạnh về phía trước để phóng tinh khi quan hệ tình dục. Đàn ông có phần sau mập hoặc mềm nhão gặp khó khan khi đẩy người về phía trước và có khuynh hướng dồn toàn bộ trọng lượng cơ thể của họ vào động tác này. Đối với phụ nữ, đó không phải là điều lý tưởng vì trọng lượng của người đàn ông có thể gây khó chịu và làm cho cô ta khó thở. Trái lại, cái mông nhỏ, săn chắc hứa hẹn khả năng làm việc hiệu quả hơn.



Mạng internet có nhiều trang web cho phụ nữ cơ hội chấm điểm cái mông của đàn ông.

3. Hông hẹp và đôi chân khỏe

Đôi chân đàn ông trở nên quyến rũ đối với phụ nữ chỉ khi chúng là biểu tượng cho sức mạnh và sức bền của nam giới. Đôi chân mạnhmẽ, ít thịt của đàn ông dài nhất so với đôi chân của tất cả các loài động vật linh trưởng. Hông hẹp cho phép đàn ông chạy nhanh qua những quãng đường dài để rượt đuổi, săn bắt. Ngược lại, hông rộng gây khó khăn cho người phụ nữ khi chạy, vì bắp chân và bàn chân của họ thường giang ra để giữ thăng bằng. Giáo sư bác sĩ thâm lý học hàng đầu ở Mỹ Devendra Singh đã khám phá rằng phụ nữ đánh giá tỷ lệ eo-hông của đàn ông đạt 90% là hấp dẫn.

Tóm tắt

Thế giới đang trong vòng cương tỏa của nạn dịch độc thân. Tất cả các nước phương Tây đều có tỷ lệ kết hôn thấp nhất trong 100 năm qua, tỷ lệ chỉ bằng phân nửa của 25 năm trước. Ở Úc, 28% người trưởng thành chưa kết hôn lần nào.

Một vài người có thể thất vọng khi biết đàn ông và phụ nữ bị kích thích bởi các nét đặc trưng cơ thể lúc đầu. Tuy nhiên, mỗi người đều có cơ hội cải thiện vẻ ngoài của mình cũng như khả năng lôi cuốn người khác phái. Đối với những ai chọn cách

giữ nguyên dáng vẻ tự nhiên của mình thì hãy còn đó những cơ hội hẹn hò trên mạng, những dịch vụ mai mối qua máy vi tính, các dịp tán tỉnh và hẹn hò cấp tốc đang bùng nổ ở khắp nơi. Tạp chí *New York Times* ước tính vào năm 2003, những dịch vụ này đã mang lại doanh số hàng năm trên thế giới là 3 tỷ đô la. Và bởi vì người đàn ông gặp nhiều khó khăn hơn phụ nữ trong việc gặp gỡ người khác phái, cho nên đa số các lớp học tán tỉnh trên thế giới có đông học viên nam hơn nữ.

CHƯƠNG 16

CÁC DẤU HIỆU VỀ QUYỀN SỞ HỮU, LÃNH THỔ VÀ CHIỀU CAO



Chúng ta để dấu ấn của cơ thể lên những gì chúng ta tin là của mình.

Chúng ta tựa vào người khác hoặc các đồ vật để khẳng định quyền sở hữu đối với người hoặc vật đó. Tựa vào vật sở hữu của người khác cũng là một cách thể hiện ý đồ thống trị hoặc hành vi đe dọa. Ví dụ, nếu bạn định chụp ảnh cho một người bạn và chiếc xe hơi, chiếc thuyền hoặc vật dụng cá nhân mới của anh ta, rất



Victoria Beckham khẳng định sở hữu David Beckham bằng

có thể anh ta sẽ dựa lưng vào món đồ mới này, để chân lên nó hoặc đặt cánh tay gần nó. Khi anh ta chạm vào tài sản đó, nó trở thành phần nới rộng cơ thể của anh ta, cách này giúp anh ta thể hiện quyền sở hữu với món đồ. Những người yêu nhau cầm tay hoặc ôm nhau ở nơi công cộng để đối phương thấy rằng họ có quyền đối với người đó. Nhà quản lý doanh nghiệp gác chân lên bàn làm việc hoặc dựa người vào cửa ra vào căn phòng để xác lập quyền sở hữu với căn phòng lẫn các đồ nội thất trong đó. Người vợ phủi miếng xơ vải tưởng tượng ra khỏi vai chồng để cho các phụ nữ khác biết rằng anh ta đã có người chiếm hữu.



Người ta biểu thị quyền sở hữu với thứ gì đó bằng cách đụng chạm vào nó

Nếu muốn đe dọa người nào đó, bạn chỉ cần tựa người, ngồi lên hoặc sử dụng đồ đạc của họ mà không xin phép. Ngoài những hành vi xâm phạm rành rành vào lãnh thổ hay vật sở hữu của người khác, ví dụ như ngồi vào ghế của anh ta hoặc mượn xe hơi mà không xin phép, còn có nhiều thủ thuật đe dọa tinh vi khác. Như đã nói, một trong những thủ thuật đó là dựa vào cửa ra vào ở văn phòng của người khác hoặc ngồi vào ghế của họ.



Người đe dọa đứng ở cửa ra vào.

Nhân viên kinh doanh đến chào hàng tại nhà của khách hàng nên hỏi: "Cái ghế nào là của ông?" trước khi ngồi xuống, vì việc ngồi nhầm ghế sẽ mang ý đe dọa người sở hữu nó và đẩy người đó vào thế "việt vị".

Một số người có thói quen tựa người vào cửa ra vào và lúc nào cũng trong tư thế đe dọa mọi người ngay lần gặp mặt đầu tiên. Những người này được khuyên nên tập tư thế đứng thẳng, lòng bàn tay mở rộng để tạo ấn tượng tốt đối với những người khác. Mọi người hình thành đến 90% ấn tượng về người khác trong 4 phút đầu và bạn không bao giờ có cơ hội thứ hai để xây dựng hình ảnh.



Mục đích của Michael Jackson trong vụ tai tiếng "ôm lơ lửng đứa bé là để thu ngắn khoảng cách giữa đứa bé và người hâm mộ để họ có cảm giác là anh ta tạm thời "sở hữu" đứa bé. Lỗi của anh ta là không để ý đến khoảng cách giữa đứa bé và mặt đất.

Giả sử ghế của sếp không có tay vịn – mà điều này khó có thể xảy ra vì ghế không có tay vịn thường là của khách – thì có thể chúng ta sẽ nhìn thấy một hoặc cả hai chân của ông ta gác lên bàn. Nếu cấp trên của sếp bước vào phòng thì có thể sếp – người lúc này là cấp dưới – sẽ chuyển sang thực hiện những điệu bộ kín đáo hơn như đặt chân lên hộc bàn dưới cùng, hoặc nếu bàn làm việc không có hộc thì tựa bàn chân vào chân bàn để khẳng định quyền sở hữu.



Khẳng định quyền sở hữu cái bàn.

Hạ thấp cơ thể và địa vị

Trong lịch sử, hành động làm tăng lên hoặc hạ thấp chiều cao cơ thể trước một người khác nhằm vào việc thiết lập mối quan hệ cấp trên – cấp dưới. Chúng ta xưng hô với thành viên của hoàng gia là "Your Highness" (Thưa Bệ hạ/Tâu Đức ngài), còn những kẻ phạm tội nhơ nhuốc thì bị gọi là "low", "low down" và "low lives" (kẻ bất lương). Không ai muốn bị cho là "short-sighted" (thiển cận), "looked down on" (bị coi rẻ), hay "fall short of their targets" (không đạt được mục tiêu). Diễn giả thường đứng trên bục khi diễn thuyết để cao hơn những người khác, thẩm phán ngồi cao hơn những người còn lại trong bồi thẩm đoàn, người đoạt huy chương vàng đứng trên bục cao hơn những người đoạt thứ hạng khác, những người sống ở tầng cao có nhiều uy thế

hơn những người sống ở tầng trệt, một số nền văn hóa phân chia giai cấp xã hội thành "đẳng cấp cao" và "đẳng cấp thấp", ngay cả các dược sĩ cũng đứng cao hơn người khác khoảng 46cm.

Những người thuộc tầng lớp trên đôi khi có thể hành động "kiêu ngạo" (get on their high horse), "sẵn sàng đối phó với tình huống bất ngờ" (rise to the occasion), "tự tán dương" (put themselves on a pedestal) hoặc "trở nên hách dịch" (become high and mighty). Và không một vị thánh nào có lòng tự trọng mà lại sống ở một khu vực cách xa thành phố, trên ruộng hay trong thung lũng. Chỗ của họ phải là Valhalla [*Theo thần thoại xứ Scandinavia, các chiến binh dũng cảm hy sinh ở chốn trận mạc sẽ được rước linh hồn về Valhalla, một chốn thiên đàng*], đỉnh Olympus hoặc trên Thiên đàng. Mọi người cũng đều hiểu ý nghĩa của việc đứng dậy trước khi phát biểu trong cuộc họp là để giành quyền kiểm soát.




Chúng ta hạ thấp người để chứng tỏ mình kém so với người khác và tăng chiều cao để giành được vị thế.

Đa số phụ nữ đều nhún gối, còn đàn ông cúi đầu hoặc ngả nón chào khi diện kiến các thành viên của hoàng gia. Động tác này làm cho bản thân họ trông có vẻ nhỏ bé đi trước các thành viên hoàng gia. Bắt nguồn từ hành động cởi nón để làm cho bản thân có vẻ thấp đi, người chào làm động tác cởi nón tượng trưng và dẫn đến việc hình thành các kiểu chào hiện đại. Ngày nay, chúng ta vẫn bắt gặp hình ảnh những người đàn ông không đội nón vỗ nhẹ vào trán khi gặp phụ nữ. Đó là do thói quen bỏ mũ ra

của tổ tiên. Một người càng cảm thấy mình thua kém hoặc ít quan trọng hơn người kia thì anh ta gập người xuống càng thấp.

Một số người coi Roger là linh hồn của tổ chức. Những người khác không đánh giá ông ta cao như thế (go that high).

Một vài doanh nghiệp của Nhật đã bắt đầu áp dụng lại chiến thuật "các chiếc máy chào khách" bằng cách huấn luyện cho nhân viên góc độ cúi chào khách hàng một cách chi li, thường là 15 độ đối với khách hàng "chỉ xem hàng" và tăng lên 45 độ đối với người mua hàng. Trong kinh doanh, những người liên tục "cúi chào" ban quan trị sẽ bị gán cho những biệt danh đầy xúc phạm như "đồ nịnh bợ", "kẻ luồn cúi".

Nhân vật quan trọng

Bất chấp những gì người ta cho là hợp chính trị (politically correct) khi bàn về chiều cao của con người, các cuộc nghiên cứu đã chứng minh một cách thuyết phục rằng những người cao hơn thì thành công, khỏe mạnh và sống lâu hơn những người thấp. Bác sĩ Bruce Ellis, trưởng khoa tâm lý thực nghiệm thuộc trường Đại học Canterbury, New Zealand đã phát hiện rằng những người đàn ông cao cũng có cơ hội di truyền nòi giống tốt hơn những người đàn ông thấp, không chỉ bởi người cao có mức toresteron tăng mà còn vì phụ nữ thường chọn người đàn ông cao hơn mình làm bạn đời. Đàn ông cao hơn được cho là có nhiều khả năng bảo vệ và di truyền chiều cao cho thế hệ sau. Ngược lại, đàn ông thích phụ nữ thấp hơn mình để nhấn mạnh lợi thế rõ ràng về chiều cao của họ.

Bạn càng thấp thì càng có nhiều khả năng là bạn sẽ bị cánh đàn ông ngắt lời liên tục. Một khách hàng của chúng tôi cao 1m55, là nữ giám đốc cấp cao tại một công ty kế toán có nhân viên nam chiếm đa số, than phiền rằng cô ấy liên tục bị những người cùng địa vị ngắt lời tại các cuộc họp lãnh đạo. Cô hiếm khi có cơ hội trình bày ý kiến của mình một cách trọn vẹn, thậm chí là chưa nói hết câu. Chúng tôi nghĩ ra chiến thuật yêu cầu cô ấy đứng dậy, đi đến bàn uống cà phê và lúc quay trở lại chỗ ngồi, cô ấy hãy cứ đứng để phát biểu và trình bày quan điểm của mình. Cô rất đỗi ngạc nhiên về sự khác biệt mà cô nhận được từ chiến thuật này. Mặc dù cô ấy không thể sử dụng

chiêu uống cà phê này mãi, nhưng điều đó đã làm cô ấy nhận ra được rằng việc điều chỉnh chiều cao có thể giúp cô có nhiều quyền uy hơn.

Bạn luôn thấy đàn ông cao hơn đi cùng phụ nữ thấp hơn mà hiếm khi thấy điều ngược lại.

Trong các cuộc hội thảo, chúng tôi liên tục quan sát và nhận thấy các nhà quản lý cấp cao trông cao hơn tất cả những người khác. Trông qua Viện Quản lý, chúng tôi thu thập được số liệu về chiều cao và mức lương của 2566 giám đốc công ty. Chúng tôi đã phát hiện ra chi tiết này, cứ mỗi inch chiều cao vượt chuẩn trung bình của công ty sẽ đem lại cho người đó, bất kể là đàn ông hay phụ nữ, một khoản tiền lương phụ trội là 400 bảng Anh. Nghiên cứu ở Mỹ cho thấy chiều cao cũng có liên hệ đến sự thành công trong lĩnh vực tài chính. Ở thị trường tài chính Wall Street, mỗi inch chiều cao đem lại thu thập tăng thêm là 340 bảng Anh. Thậm chí, trong các văn phòng chính phủ và các trường đại học, nơi mà việc thăng chức phụ thuộc và năng lực và thường được xem xét bình đẳng chứ không can hệ đến chiều cao thì mối tương quan vẫn tương tự xảy ra. Một cuộc nghiên cứu ở Mỹ cho thấy, những người cao không những có việc làm tốt nhất tại các công ty của Mỹ, mà họ còn nhận được mức lương khởi điểm cao hơn. Những người cao trên 1m90 nhận nhiều hơn 12% lương so với những người cao dưới 1m85.

Lý do tại sao một vài người có vẻ cao hơn khi xuất hiện trên truyền hình

Trên truyền hình, những người có tài làm chính trị thường được "cảm nhận" là cao. Hình người trên màn ảnh chỉ cao 15cm, vì thế việc chúng ta nhận thấy người đó thực tế cao bao nhiêu là do tiềm thức. Chiều cao mà chúng ta nhận thức và quyền hạn chúng ta cho họ có liên quan trực tiếp đến năng lực và quyền hạn mà họ thể hiện. Đó là lý do tại sao nhiều nam diễn viên, chính trị gia và các nhân vật rất thấp vẫn thể hiện khá tốt trên truyền hình – chỉ vì họ làm cho mình trông cao. Ví dụ, Thủ tướng Úc John Howard bị "chết tên" với biệt danh là "Johnny nhỏ bé" bởi cách nói năng mềm mỏng và ôn tồn của ông ta trên truyền hình. Các khảo sát của chúng tôi đã cho thấy các cử tri cảm nhận ông ta cao 1m67 – con số khá khiêm tốn đối với đàn ông – trong khi thực tế thì ông cao 1m75. Trong khi đó, một đối thủ của ông, cựu Thủ tướng Bob Hawke, bao

giờ cũng được cảm nhận là cao trên 1m85 vì ông ta luôn diễn xuất “tài tình”. Nhưng thực ra ông ta chỉ cao 1m70!

Trên truyền hình, tài diễn xuất hay làm cho bạn trông có vẻ cao hơn.

Cuộc nghiên cứu tiên phong của ông Wilson (1986) đã phát hiện khi một sinh viên nọ nói chuyện với các sinh viên khác, họ đã cảm nhận là anh ta cao 1m75. Cũng chính sinh viên đó, khi được giới thiệu là giáo sư, thì người nghe nhận thấy anh ta cao đến 1m90. Khả năng diễn xuất tài tình hoặc một tước vị gây ấn tượng đều khiến người khác cảm nhận bạn cao hơn.

Bài kiểm tra trên sàn nhà

Nếu bạn muốn kiểm tra xem quyền uy có gắn với chiều cao hay không, hãy làm thử bài kiểm tra này với một người bạn. Trước hết, hãy nằm trên sàn và bảo người bạn mình cứ đứng như thế để tận dụng tối đa lợi thế về chiều cao. Kế đến, yêu cầu người ấy la lối bạn thật lớn và dữ dội. Sau đó đổi vị trí – bạn đứng, người bạn đó nằm xuống – và đề nghị anh ta lặp lại lời nhiếc móc. Bạn sẽ nhận thấy rằng không những anh ta cảm thấy gần như không thể mắng mỏ bạn, mà giọng của anh ta nghe cũng khác lạ khi thử lên tiếng ở tư thế nằm.

Những bất lợi của chiều cao

Tuy nhiên, cao lớn không phải lúc nào cũng là một lợi thế. Mặc dù người cao thường được tôn trọng hơn người thấp, nhưng chiều cao cũng có thể gây bất lợi ở một số trường hợp trong giao tiếp cá nhân. Chẳng hạn những lúc cần “nói chuyện ngang hàng” hoặc “nhìn vào mắt” người khác khi thảo luận, những khi mà bạn không muốn bị cho là “làm ra vẻ quan trọng”.

Ở Anh, Philip Heinicy, một người kinh doanh hóa chất, cao 2m đã thành lập Câu lac bộ dành cho người cao để cải thiện nhu cầu về mặt xã giao, thực tiễn và y học cho các thành viên có chiều cao khác người. Anh ta đã phát hiện là chiều cao quá khổ của mình đang đe dọa khách hàng, khiến họ cảm thấy bị áp lực và không thể tập trung vào những điều anh ta nói. Anh ta khám phá rằng khi ngồi để giới thiệu về món hàng thì bầu không khí giao tiếp không những trở nên cởi mở hơn, mà việc loại bỏ mối đe dọa về hình thể của anh ta cũng làm tăng đáng kể doanh thu đến 62%.

Hạ thấp người xuống đôi khi cũng có thể nâng cao địa vị

Trong một số tình huống, hạ thấp người xuống lại là dấu hiệu cho thấy mình mạnh hơn. Đó là khi bạn ngồi ở tư thế uể oải và ra vẻ thoải mái trong một chiếc ghế êm ái tại nhà người khác trong khi chủ nhà đang đứng. Đây hoàn toàn là điệu bộ không lịch sự trên lãnh thổ của người khác, thể hiện thái độ trịch trượng hoặc gây hấn.

Trong lãnh địa riêng của mỗi người, nhất là ngay trong nhà họ thì ai cũng muốn tỏ ra mình là người bề trên và tự hình thành ý thức bảo vệ lãnh địa. Vì vậy, nếu muốn gây cảm tình với họ thì bạn cần phải tập các điệu bộ và cách cư xử mang tính phục tùng.

Làm thế nào mà các chính trị gia có thể kiếm phiếu bầu khi xuất hiện trên truyền hình

Hơn 3 thập niên qua, chúng tôi đã đưa ra lời khuyên về cách thu hút sự tín nhiệm và tin cậy từ người khác cho những người thường xuất hiện trước công chúng. Họ ở đủ mọi thành phần, từ các ngôi sao nhạc rock, chính trị gia cho đến người dự báo thời tiết hay Thủ tướng. Vào một dịp nọ, hai nhà chính trị hàng đầu được mời đến tham gia hai cuộc tranh luận trên truyền hình về cách điều hành đất nước. Ứng viên A cao 1m75 nhưng các cử tri thấy ông ta thấp hơn do cách tiếp cận của ông ta nhẹ nhàng và trầm lặng hơn, trong khi đối thủ của ông ta, ứng viên B, cao 1m90 được các cử tri nhận thấy cao hơn do thái độ quyết đoán, quyền uy của ông ta. Sau cuộc tranh luận thứ nhất trên truyền hình, ai cũng thấy là ứng viên thấp hơn đang thất bại một cách thảm hại. Ứng viên A liền gọi điện cho chúng tôi để xin lời khuyên. Chúng tôi đã tư vấn nhiều chiến thuật, kể cả việc cưa bớt 10cm bục đặt micro, để khán giả có thể nhìn thấy mặt bục và cằm của ông ta ngang nhau như ứng viên B. Chúng tôi đề nghị ứng viên A nên bố trí máy quay thấp hơn một chút và quay hướng lên để ông ta trông cao hơn. Chúng tôi còn khuyên ông ta nên nhìn thẳng vào máy quay khi truyền đạt thông tin để từng cử tri cảm thấy như thể họ được nói chuyện riêng với ông ta. Và cách này đã phát huy tác dụng! Sang cuộc tranh luận kế tiếp, ứng viên A đã được đánh giá là người chiếm ưu thế rõ rệt. Các phương tiện truyền thông đã nhận xét rằng ông ta "có một cách nhìn mới về quyền lực và khả năng lãnh đạo". Sau cuộc bầu cử, ứng viên A trở

thành người đắc cử. Bài học ở đây là các cử tri thường không mấy quan tâm hay nhớ nhiều đến những gì các chính trị gia nói trong các cuộc tranh cử. Họ đưa ra lá phiếu cuối cùng dựa vào niềm tin rằng người chiến thắng chính là người lãnh đạo phù hợp nhất!

Cách để xoa dịu người đang tức giận

Để tránh việc đe dọa người khác, chúng ta thường cố ý làm cho bản thân có vẻ nhỏ bé hơn họ. Hãy thử làm bài kiểm tra ngôn ngữ cơ thể trong tình huống bạn phạm lỗi khi lưu thông, chẳng hạn như không dừng xe khi gặp biển báo dừng, không nhường đường hoặc chạy xe quá tốc độ. Vì vậy, bạn bị cảnh sát buộc phải tấp xe vào lề đường. Lúc này, nhân viên cảnh sát đó có thể xem bạn như một đối thủ khi anh ta tiến đến gần xe của bạn. Phản ứng hầu hết các tài xế là vẫn ngồi trong xe, mở cửa kính ra và phân trần này nọ hoặc chối tội. Tác dụng tiêu cực xét về khía cạnh ngôn ngữ cơ thể trong cách hành xử này là:

1. Viên cảnh sát đó buộc phải rời khỏi lãnh thổ của mình (xe tuần tra) và bước qua lãnh thổ của bạn (xe của bạn).

2. Giả định rằng bạn thật sự phạm luật thì những lý do biện minh của bạn có thể trở thành đòn tấn công đối với viên cảnh sát đó.

3. Với việc vẫn ngồi trong xe, bạn tạo ra rào chắn giữa bạn và nhân viên cảnh sát đó.

Xét trong tình huống này, nhân viên cảnh sát ở vị thế cao hơn bạn nên cách cư xử của bạn chỉ làm sự việc trở nên tồi tệ và bạn có nhiều khả năng bị phạt hơn. Thay vào đó, nếu bạn bị buộc tấp xe vào lề, hãy thử cách này:

1. Ngay lập tức bước ra khỏi xe của bạn (lãnh thổ của bạn) và đi về phía xe của nhân viên cảnh sát (lãnh thổ của anh ta). Bằng cách này, nhân viên cảnh sát đó không thấy bất tiện do phải rời khỏi không gian của mình. (Đừng thử cách này ở Mỹ vì việc bạn bước ra khỏi xe và bước vội về phía nhân viên cảnh sát có thể khiến bạn bị nhiễm độc chì đột ngột.)

2. Cúi người xuống để bạn có vẻ ngoài nhỏ bé hơn nhân viên cảnh sát đó.

3. Hạ thấp địa vị bản thân mình bằng cách nói với nhân viên cảnh sát rằng bạn đã vô trách nhiệm như thế nào và nâng anh ta lên bằng cách cám ơn anh ta vì đã chỉ ra lỗi của bạn. Đồng thời nói với anh ta rằng bạn hiểu những khó khăn trong công việc của anh ta khi phải xử lý những kẻ ngốc nghếch như bạn.

4. Chìa lòng bàn tay ra, nói giọng run run, năn nỉ anh ta đừng ghi vé phạt. Nếu bạn là phụ nữ và viên cảnh sát là đàn ông, hãy mỉm cười thật nhiều, chớp mắt liên tục và nói giọng có vẻ âm vực cao hơn. Còn nếu bạn là đàn ông, hãy cầm lấy vé phạt và đóng phạt.

Hành động này làm người nhân viên cảnh sát cảm thấy bạn không phải là mối đe dọa và khuyến khích anh ta đóng vai một người bề trên đang trách mắng kẻ bề dưới. Trong trường hợp này, có thể anh ta sẽ quyết định chỉ nghiêm khắc cảnh cáo bạn và để bạn đi mà không ghi vé phạt! Nếu bạn thực hành đúng theo chỉ dẫn trên đây, phương pháp này có thể cứu bạn miễn bị phạt đến 50%.



"Xin đừng ghi vé phạt tôi!"

Cách này cũng có thể được dùng để trấn an một vị khách hàng đang giận dữ trả lại hàng hóa bị lỗi cho cửa hàng hoặc muốn than phiền về điều gì đó. Trong trường hợp này, quầy thu ngân của cửa hàng tượng trưng cho rào cản giữa nhân viên và khách hàng. Sẽ rất khó xoa dịu khách hàng nếu nhân viên cửa hàng vẫn đứng trong quầy thu ngân, tạo ra cách tiếp cận "anh đấu với tôi", càng làm cho khách hàng tức giận hơn. Nếu người nhân viên vòng qua quầy thu ngân tới chỗ khách hàng, khom người xuống, để lộ lòng bàn tay và sử dụng các thao tác mà chúng ta đã áp dụng với nhân viên cảnh sát thì cách này có thể xoa dịu người tức giận. Cứ đứng phía sau bàn hoặc quầy có thể làm tăng mức độ giận dữ.

Tình yêu thì liên quan gì đến điều này?

Nhà nhân chủng học người Ba Lan, tiến sĩ Boguslaw Pawlowski, phát hiện ra rằng để duy trì mối quan hệ lý tưởng thì niềm tin, tiền bạc hay sự tôn trọng nhau không quan trọng bằng tỷ lệ chiều cao 1:1,09. Cuộc nghiên cứu của ông vào năm 2004 cho thấy để đảm bảo hạnh phúc hôn nhân, người đàn ông cần phải cao hơn vợ gấp 1,09 lần. Tỷ lệ này cũng khớp với trường hợp cặp đôi lãng mạn bị tan vỡ, Nicole Kidman cao 1m80 và Tom Cruise cao 1m70.

Những cặp vợ chồng có được tỷ lệ thành công này là:

Cherie Blair và Tony Blair = 1,10

Jennifer Anniston và Brad Pitt = 1,11 (Tiếc là cặp vợ chồng này đã li dị chính thức năm 2005, sau khi cuốn sách này được viết xong).

Victoria Beckham và David Beckham = 1,09

Những người không có được tỷ lệ này gồm có:

Camila Parker Bowles và Thái tử Charles = 1,01

Penny Lancaster và Rod Stewart = 0,97.

Một vài chiến thuật để khiến người khác thấy mình cao hơn

Nếu bạn thấp hơn, bạn có thể áp dụng một vài chiến thuật để trung hòa quyền lực với những người cao hơn khi họ bắt đầu đe dọa bạn. Điều này rất quan trọng nếu bạn là phụ nữ bởi vì trung bình phụ nữ thấp hơn đàn ông 5cm. hãy tạo một không gian nơi bạn có thể kiểm soát được tình hình bằng cách đặt những cái ghế có chiều cao khác nhau và đề nghị những người cao ngồi trên ghế thấp hơn. Các ngồi như thế giúp quân bình chiều cao và làm giảm đi quyền lực của những người to lớn quá cỡ. Ngồi ở các vị trí đầu bàn đối mặt nhau cũng có thể làm cho mọi thứ đồng đều. Cách này cũng tương tự như khi bạn tựa người vào cửa ra vào văn phòng của ai đó để nói chuyện trong khi họ ngồi. Nói chuyện ở nơi công cộng như quán rượu hoặc đám đông, trong xe hơi hoặc trên máy bay cũng hạn chế các mưu chước của những người đồng nghiệp có chiều cao vượt trội. Nếu ai đó có hành vi độc đoán hoặc đứng giám sát bạn trong khi bạn ngồi, hãy đứng dậy đi đến cửa sổ, nhìn ra ngoài để trình bày vấn đề. Bạn sẽ trông có vẻ rất quan tâm đến cuộc thảo luận và người to lớn hơn không thể bộc lộ lợi thế về chiều cao khi bạn không nhìn họ. Cuối cùng, hành động kiên quyết cũng có thể

làm giảm bớt những chênh lệch về chiều cao. Các chiến thuật này sẽ làm cho bạn "ngẩng cao đầu" với những người có chiều cao đe dọa hay giúp bạn "đứng hiên ngang" giữa những người đang cố ý "chơi gác bạn".

Tóm tắt

Chênh lệch về chiều cao có tác động đáng kể đến các mối quan hệ. Tuy vậy, chiều cao và quyền lực thường chỉ do nhận thức. Người thấp hơn có thể khiến người khác thấy mình cao hơn khi họ mặc quần áo sậm màu, comple sọc nhỏ, trang điểm nhẹ, nhã nhặn (đối với phụ nữ) và đeo đồng hồ cỡ lớn có biểu đồ thời gian. Kích cỡ đồng hồ càng nhỏ thì càng bị cho là có ít quyền lực. Đứng thẳng, ngồi thẳng và "đi ngẩng cao đầu" là những cách tạo cho bạn vẻ ngoài tự tin và theo quy luật nhân quả thì bạn sẽ thấy tự tin hơn khi làm như thế.

CHƯƠNG 17

SẮP XẾP CHỖ NGỒI – NGỒI Ở ĐÂU VÀ TẠI SAO?



"Cứ tự nhiên như ở nhà và trình bày mọi việc cho tôi nghe!"

Vị trí bạn ngồi so với người khác là cách thức hiệu quả để có được sự hợp tác từ phía họ. Ngược lại, vị trí họ ngồi so với bạn cũng có thể tiết lộ thái độ của họ.

Trong suốt những thập niên cuối của thế kỷ 20, chúng tôi đã tiến hành nhiều cuộc khảo sát với các đại biểu dự hội thảo để xác định những vị trí nào ở bàn hội thảo mà họ nghĩ là có thể tạo thái độ tích cực nhất. Bên cạnh sự tham gia của các đại biểu, chúng tôi cũng đồng thời sử dụng bảng câu hỏi khảo sát theo cơ sở dữ liệu của chúng tôi. Cuộc nghiên cứu quan trọng đầu tiên về vị trí ngồi từng được nhà tâm lý học Robert Sommer thuộc trường Đại học California thực hiện. Ông đã phân tích một nhóm sinh viên và trẻ em, đại diện cho các đối tượng được nghiên cứu, khi họ xuất hiện ở nơi công cộng như trong các quán rượu, nhà hàng. Chúng tôi đã áp dụng những phát hiện của Sommer vào vị trí ngồi trong các tình huống kinh doanh và đàm phán.

Bỏ qua một vài khác biệt không đáng kể giữa các nền văn hóa hay giữa mối quan hệ, ở đây chúng tôi sẽ tóm tắt một số vị trí ngồi phổ biến mà bạn thường gặp phải.

Trong cuốn sách *Non-Verbal Communication in Human Interaction (Giao tiếp không lời trong mối quan hệ tương tác của con người)*, giáo sư Mark Knapp thuộc trường Đại học Vermont đã ghi nhận rằng, bên cạnh một "công thức chung" để giải thích các vị trí ngồi thì môi trường cũng ảnh hưởng tới vị trí được chọn. Một cuộc nghiên cứu được tiến hành với những người thuộc tầng lớp trung lưu cho thấy, vị trí ngồi của họ trong các quán rượu có thể khác với vị trí ngồi trong một nhà hàng cao cấp. Ngoài ra, hướng ngồi và khoảng cách giữa các bàn cũng có ảnh hưởng tới tư thế ngồi. Chẳng hạn, những cặp yêu nhau thường thích ngồi cạnh nhau ở bất cứ nơi nào có thể, nhưng trong một nhà hàng đông đúc, do bàn kê sát nhau nên họ buộc phải ngồi đối diện nhau như trong tư thế phòng thủ.

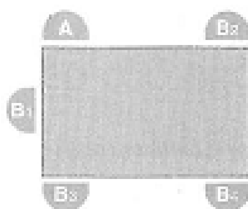
Hãy lưu ý điều đó. Bây giờ, chúng tôi sẽ giới thiệu các vị trí ngồi chủ yếu trong một số tình huống tại nơi làm việc và trong hoạt động xã giao.

Bài kiểm tra về vị trí ngồi tại bàn

Giả định rằng bạn là người B và bạn chuẩn bị ngồi vào một chiếc bàn hình chữ nhật cùng với người A thì bạn sẽ chọn vị trí ngồi nào trong những tình huống sau đây:

- Bạn sẽ phỏng vấn người tìm việc ở một công ty nhỏ, thân thiện.
- Bạn giúp ai đó hoàn tất trò chơi ô chữ.
- Bạn sẽ chơi cờ với người đó.
- Bạn đang ở trong thư viện và không muốn bất kỳ ai quấy rầy.

Hãy xem hình minh họa dưới đây rồi lựa chọn:



Các vị trí ngồi cơ bản

Đây là những đáp án có xác xuất trả lời cao nhất:

- Bạn ngồi ở vị trí góc B1 khi tiến hành cuộc phỏng vấn. Ở vị trí này, bạn có thể nhìn rõ người A mà không có vẻ đối đầu hay gây hấn với họ. Vị trí B3 sẽ khiến bạn trông cạnh tranh hoặc gây hấn, còn vị trí B2 thì quá thân mật.

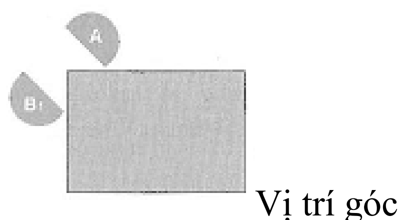
- Bạn ngồi ở vị trí hợp tác B2 trong trường hợp giúp giải ô chữ bởi vì đây là vị trí ngồi để giúp đỡ hoặc tạo dựng các mối quan hệ.

- Bạn chọn vị trí B3 để chơi cờ với ai đó. Đây được gọi là vị trí cạnh tranh hay phòng thủ và là vị trí mà chúng ta chọn ngồi khi đấu với đối thủ vì nó cho phép chúng ta quan sát toàn bộ gương mặt đối phương và những việc họ đang làm.

- Cuối cùng, bạn chọn vị trí chéo B4 trong thư viện để thể hiện sự độc lập hoặc tỏ ý không muốn bị quấy rầy.

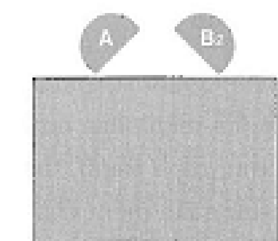
Vị trí góc (B1)

Khi tham gia vào cuộc trò chuyện thông thường, thân mật, hãy ngồi vị trí góc B1 vì nó cho phép người nói và người nghe nhìn nhau rõ hơn. Ngồi ở tư thế này, người nói cũng dễ dàng sử dụng nhiều điệu bộ hay quan sát điệu bộ của người kia. Cạnh bàn sẽ trở thành một phần rào chắn khi một người bắt đầu cảm thấy bị đe dọa. Ngoài ra, vị trí này cũng tránh được việc tạo ra sự phân chia “lãnh địa” trên bàn. Đây là vị trí tốt nhất xét về mặt chiến lược, từ đây người B có thể phát biểu nếu giả định rằng A là người nghe. Bằng cách dời ghế đến vị trí B1, bạn có thể làm dịu đi không khí căng thẳng và tăng cơ hội có được kết quả khả quan.



Vị trí góc

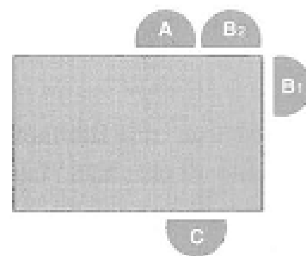
Vị trí hợp tác (B2)



Khi hai người có chung suy nghĩ hoặc cùng làm một việc thì họ thường ngồi ở vị trí B2. Chúng tôi phát hiện rằng 55% số người đã chọn vị trí này là vị trí ngồi mang tính hợp tác nhất trong bảng câu hỏi hay họ tự động ngồi vào vị trí này khi được yêu cầu làm việc chung với người khác.

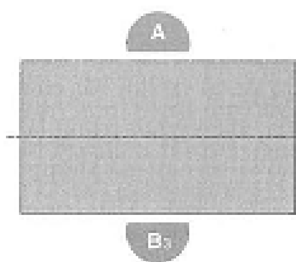
Đây là một trong những vị trí ngồi tốt nhất để bạn trình bày vấn đề và khiến người khác chấp nhận nó vì vị trí này cho phép người ta nhìn nhau rõ hơn và có cơ hội bắt chước ngôn ngữ cơ thể của nhau. Tuy nhiên, điều quan trọng là làm thế nào để bạn có thể di chuyên vào vị trí này mà không làm cho người A cảm thấy lãnh thổ bị xâm phạm. Đây cũng là vị trí thích hợp để bạn giới thiệu một người thứ 3 vào cuộc đàm phán. Ví dụ, nhân viên kinh doanh đang phỏng vấn một khách hàng lần thứ hai, người này giới thiệu với khách hàng một chuyên viên kỹ thuật. Trong trường hợp này, chiến thuật ngồi sau đây sẽ có tác dụng tốt:

Chuyên viên kỹ thuật ngồi ở vị trí C đối diện với khách hàng A, còn nhân viên kinh doanh ngồi ở vị trí B2 (vị trí hợp tác) hoặc vị trí B (vị trí góc). Điều này cho phép nhân viên kinh doanh "hỗ trợ khách hàng" và thay mặt cho khách hàng đặt câu hỏi với chuyên viên kỹ thuật. Vị trí này được gọi là vị trí "hỗ trợ đối phương".



Giới thiệu người thứ ba

Vị trí cạnh tranh/phòng thủ (B3)



Trong cách bố trí này, các bên đối mặt nhau, hệt như các tay súng miền viễn Tây. Ngồi đối diện nhau qua chiếc bàn có thể tạo bầu không khí phòng thủ, cạnh tranh, thậm chí là dẫn đến việc mỗi bên sẽ giữ khư khư quan điểm của mình bởi cái bàn đã trở thành một rào cản vững chắc giữa hai bên.

Có 56% số người được khảo sát nhận xét đây là vị trí cạnh tranh trong kinh doanh. Còn trong tình huống xã giao, ví dụ như tại nhà hàng, 35% cho đây là vị trí trò chuyện. Khi hẹn hò, B3 là vị trí ngồi phổ biến nhất trong các hàng quán, nhưng điều này chủ yếu là do nhân viên phục vụ bàn đã mời họ ngồi vào tư thế đó. Vị trí này khá hiệu quả đối với những đôi tình nhân khi ngồi trong nhà hàng, bởi cách ngồi "đối diện" cho phép họ nhìn nhau rõ hơn, đồng thời làm nổi bật những khác biệt về giới

tính một cách tinh tế. Tuy nhiên, trong môi trường làm việc, ngồi đối diện là vị trí của những người đang tranh đua hoặc khiển trách lẫn nhau. Người ta cũng thường ngồi vị trí này trên lãnh thổ của mình để thiết lập địa vị cao hơn hay thấp hơn.

Tại sao một số vị sếp không được cấp dưới ưa thích?

Chúng tôi phát hiện trong môi trường kinh doanh, những người ngồi ở vị trí cạnh tranh/phòng thủ thường nói những câu ngắn hơn, nhớ những gì họ đã nghe ít hơn và có khuynh hướng phản biện nhiều hơn.

Một cuộc thí nghiệm được A.G.White tiến hành trong phòng mạch của các bác sĩ đã cho thấy, sự hiện diện của chiếc bàn có ảnh hưởng lớn đến tâm lý của bệnh nhân. Ông nhận thấy khi bác sĩ ngồi tại bàn làm việc thì chỉ có 10% bệnh nhân cảm thấy thoải mái, còn khi không có bàn thì con số này tăng lên đến 55%. Chúng tôi đã tiến hành một cuộc thử nghiệm (Pease & Pease, 1990), trong đó yêu cầu 244 nhà quản lý cấp cao và 127 nhà quản lý cấp thấp và cấp trung phác họa cách bài trí đồ đạc trong văn phòng của họ theo sở thích nếu được dời đến tòa nhà mới. Kết quả, hơn 76% các nhà quản lý cấp cao (185 người) đã phác họa nơi đặt bàn làm việc nằm giữa họ với các nhân viên cấp dưới. Chỉ có 50% nhà quản lý cấp thấp (64 người) phác họa tương tự. Những nhà quản lý nam có xu hướng đặt bàn ở giữa họ và người khác nhiều gấp 2 lần so với các nhà quản lý nữ.

Phát hiện thú vị nhất là cách các nhân viên cảm nhận về những nhà quản lý không đặt bàn làm việc như một rào cản. Những nhà quản lý này được các nhân viên của họ mô tả là công bằng hơn và sẵn sàng lắng nghe ý kiến mà không đưa ra lời chỉ trích.

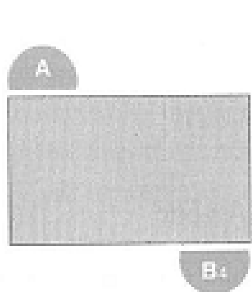
Ngồi đối diện người khác sẽ gây ra những cảm giác khó chịu.

Nếu người B đang tìm cách thuyết phục người A thì vị trí cạnh tranh sẽ làm giảm cơ hội đàm phán thành công, trừ phi người B cố ý ngồi đối diện theo một chiến thuật đã định trước. Ví dụ, khi nhà quản lý A muốn khiển trách nhân viên B thì vị trí cạnh tranh có thể làm tăng thên mức cảnh cáo. Hoặc nếu muốn nâng cao vị thế người A thì người B có thể cố ý ngồi đối diện người A.

Bất kể bạn hoạt động trong lĩnh vực nào, nếu công việc có liên quan đến việc giao tiếp với đối tác và phương châm của bạn là phải luôn hiểu quan điểm của đối phương, làm cho họ cảm thấy thoải mái và tin tưởng vào việc làm ăn với bạn thì vị trí cạnh tranh sẽ không đưa đến kết quả đó. Lúc này, vị trí cạnh tranh, các cuộc trò chuyện sẽ ngắn hơn và thẳng thắn hơn.

Vị trí độc lập (B4)

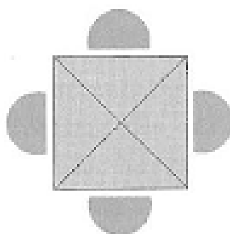
Người ta ngồi ở vị trí này khi không muốn giao thiệp với nhau. Người lạ ở nơi công cộng như thư viện, ghế đá, công viên hoặc nhà hàng thường ngồi ở vị trí này. Đây là vị trí để chúng ta thể hiện quan điểm "hoàn toàn đối nghịch" nhau. 42% người được khảo sát cho rằng thông điệp được chuyển tải trong vị trí này là thía độ thờ ơ hoặc thù địch. Nên tránh vị trí này khi bạn muốn bàn luận cởi mở với mọi người.



Vị trí độc lập cho người khác biết bạn không muốn bị làm phiền

Đó không phải là điều bạn nói, đó là nơi bạn ngồi

Như chúng tôi đã nói, bàn hình chữ nhật tạo ra mối quan hệ cạnh tranh hoặc phòng thủ bởi vì mỗi người đều chiếm lĩnh không gian bằng nhau, mặt tiền bằng nhau và vị trí riêng biệt. Điều này cho phép mỗi người "giữ một quan điểm" đối với chủ đề được đưa ra và quan sát nhau nhiều hơn từ phía bên kia bàn. Bàn vuông dành cho những cuộc trò chuyện ngắn, đi thẳng vào vấn đề hoặc xây dựng các mối quan hệ cấp trên hay cấp dưới. Phần lớn sự hợp tác có được xuất phát từ người ngồi cạnh bạn và người ngồi bên phải có khuynh hướng hợp tác hơn người ngồi bên trái.



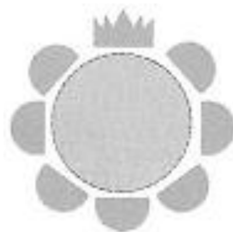
Mọi người đều có cả vị trí cạnh tranh lẫn vị trí góc tại bàn vuông

Xét về quan điểm lịch sử thì ít có khả năng người ngồi bên phải sẽ tấn công bạn bằng tay trái. Vì vậy , "người ngồi bên phải" được tin tưởng hơn và theo tiềm thức, người ta tin rằng người ngồi bên phải có nhiều quyền lực hơn người ngồi bên trái. Phần lớn những công kích đến từ phía người ngồi đối diện ở vị trí "tấn công". Khi 4 người cùng ngồi vào bàn thì mỗi người đều có người ngồi đối diện.

Khái niệm bàn tròn của vua Arthur

Vua Arthur dùng bàn tròn để phân chia quyền lực và địa vị ngang nhau cho mỗi hiệp sĩ của mình. Bàn tròn tạo ra không khí thoải mái, thân thiện. Nó là cách sắp xếp lý tưởng để thúc đẩy cuộc thảo luận giữa những người có cùng địa vị, vì mỗi người đều có phần lãnh địa bằng nhau trên bàn. Bản thân vòng tròn đã trở thành biểu tượng của sự đoàn kết và sức mạnh trên khắp thế giới, do đó, việc ngồi thành vòng tròn cũng có tác dụng tương tự. Tiếc thay, vua Arthur đã không biết rằng nếu trong nhóm có một người giữ địa vị cao hơn những người khác thì vị trí ngồi này làm thay đổi hoàn toàn sự phân bổ quyền lực trong nhóm. Vua nắm giữ quyền lực cao nhất còn các hiệp sĩ ngồi hai bên vua được hiểu ngầm là có quyền lực cao thứ nhì, người ngồi bên phải vua có nhiều quyền lực hơn người ngồi bên trái. Sau đó, quyền lực của mỗi hiệp sĩ sẽ càng giảm dần khi họ ngồi càng cách xa nhà vua.

Hiệp sĩ ngồi đối diện vua Arthur, trên thực tế là ngồi ở vị trí cạnh tranh/phòng thủ, có khả năng là người gây rắc rối nhất. 68% những người được khảo sát nhận thấy người ngồi đối diện có thể biểu thị thái độ không muốn bị quấy rầy hoặc không quan tâm, ví dụ như trong thư viện công cộng. 71% người nói rằng họ trò chuyện thân thiện hoặc tỏ thái độ hợp tác khi họ ngồi ngay bên cạnh người khác.



Người có địa vị cao ngồi ở bàn tròn làm thay đổi sự phân bố quyền lực.

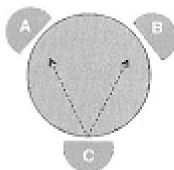
Ngày nay, nhiều nhà điều hành doanh nghiệp sử dụng bàn hình chữ nhật, bàn vuông và bàn tròn. Bàn hình chữ nhật thường là bàn làm việc, được dùng cho hoạt

động thương mại, các cuộc trò chuyện ngắn, khiển trách, v.v. Bàn tròn, thường là bàn uống trà với ghế ngồi quây lại hoặc ghế thấp hơn, được dùng để tạo không khí thoải mái, thân mật hoặc để thuyết phục. Cũng có thể nhìn thấy bàn tròn ở những gia đình đối xử bình đẳng hoặc không độc đoán với con cái. Bàn vuông thường được sử dụng trong căng-tin.

Duy trì sự quan tâm với cả hai người

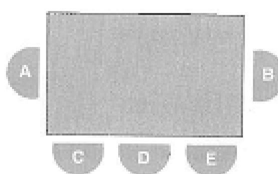
Giả sử bạn là người C, sắp nói chuyện với người A và người B. Mọi người ngồi ở ba góc tại một bàn tròn. Giả sử người A nói nhiều và đặt nhiều câu hỏi, còn người B thì vẫn im lặng suốt. Khi người A hỏi bạn thì làm thế nào để bạn có thể trả lời anh ta và tiếp tục cuộc trò chuyện mà không làm cho người B cảm thấy mình bị gạt ra ngoài? Hãy sử dụng phương pháp kết nối đơn giản nhưng mà hiệu quả này: Khi người A đặt câu hỏi, hãy nhìn anh ta lúc bạn bắt đầu trả lời, sau đó quay sang nhìn người B rồi lại quay sang người A, rồi lại quay sang người B cho đến khi bạn nói câu sau cùng, cuối cùng nhìn lại người A khi bạn kết thúc câu nói đó.

Phương pháp này khiến cho người B cảm thấy anh ta được tham gia vào cuộc trò chuyện. Nó đặc biệt hữu ích trong trường hợp bạn cần người B đứng về phía bạn.



Giữ sự quan tâm của cả hai người khi trả lời câu hỏi

Bàn họp hình chữ nhật



Các vị trí quyền lực tại bàn hình chữ nhật.

Hầu như trong tất cả các nền văn hóa, vị trí A ở bàn họp hình chữ nhật luôn là vị trí có sức ảnh hưởng nhất, cho dù tất cả mọi người ngồi tại bàn đó có cùng địa vị.

Trong cuộc họp gồm những người có cùng địa vị, người ngồi ở vị trí A sẽ có ảnh hưởng lớn nhất, nếu lưng anh ta không hướng ra cửa.

Nếu người A ngồi quay lưng ra cửa thì người ngồi ở vị trí B là người có ảnh hưởng nhiều nhất và là đối thủ nặng ký đối với người A. Strodtbeck và Hook đã tiến hành một số thảo luận thử nghiệm mang tính đánh giá cho thấy rằng người ngồi ở vị trí đầu bàn thường được chọn là người lãnh đạo, đặc biệt nếu người đó có tiềm lực kinh tế. Xét trường hợp người A ngồi ở vị trí quyền lực nhất, người có quyền lực thứ nhì là người B, rồi đến người D, sau đó là người C. A và B được cho là vị trí thiên về công việc trong khi vị trí D được dành cho một "thủ lĩnh tinh thần", thường là phụ nữ, người luôn quan tâm đến các mối quan hệ trong nhóm và khích lệ mọi người tham gia vào cuộc thảo luận. Với thông tin này, bạn có thể đặt bảng tên lên chỗ ngồi cho biết bạn muốn từng người ngồi ở đâu và giúp bạn phần nào kiểm soát những việc xảy ra tại cuộc họp.

Tại sao học trò cưng của giáo viên ngồi ở bên trái?

Các nhà nghiên cứu thuộc trường Đại học Oregon quả quyết rằng mọi người có thể giữ lại thông tin về những gì họ nhìn thấy ở trường thị giác bên phải nhiều gấp 3 lần những gì họ nhìn thấy ở bên trái. Nghiên cứu của họ gợi ý rằng bạn có "một bên đứng tốt hơn" khi bạn trình bay thông tin với người khác. Theo đó, bên tốt hơn này là bên trái của bạn bởi bên này nằm trong trường thị giác bên phải của người khác.

Các cuộc nghiên cứu cho thấy bên trái bạn là bên thích hợp nhất để phát biểu.

Tiến sĩ John Kershner thuộc Viện nghiên cứu Giáo dục Ontario đã quan sát các giáo viên và ghi nhận nơi họ nhìn đi cứ mỗi 30 giây trong 15 phút. Ông phát hiện các giáo viên hầu như bỏ lơ học sinh ở bên phải của họ. Cuộc nghiên cứu này cho thấy các giáo viên nhìn thẳng về phía trước 44% thời gian, nhìn sang trái 39% thời gian, còn bên phải chỉ có 17% thời gian. Ông cũng phát hiện rằng học sinh ngồi bên trái viết chính tả giỏi hơn và ít khi bị gọi phát biểu hơn những học sinh ngồi bên phải. Nghiên cứu còn cho thấy khi nhân viên bán hàng ngồi phía bên trái khách hàng thì có nhiều giao kèo mua bán được thực hiện hơn là khi họ ngồi phía bên phải khách hàng. Vì vậy, khi bạn cho con đi học, hãy dạy chúng ngồi bên trái của giáo viên. Còn khi chúng

trưởng thành và tham dự các cuộc họp, hãy bảo chúng cố ngồi bên phải của sếp để được cảm nhận là có nhiều quyền lực hơn!

Quyền lực trong gia đình

Giả sử phòng ăn của một gia đình có một cái bàn và kiểu dáng bàn đã được lựa chọn kỹ thì hình dạng của nó có thể tiết lộ manh mối về việc phân bố quyền lực trong gia đình đó. Gia đình "cởi mở" chọn bàn tròn, gia đình "khép kín" chọn bàn vuông và kiểu gia đình "thống trị" chọn bàn hình chữ nhật.

Lần tới khi tổ chức tiệc, bạn hãy thử thí nghiệm này: sắp chỗ cho vị khách rụt rè và thầm lặng nhất ngồi ở đầu bàn, cách xa cửa ra vào, lưng quay vào tường. Bạn sẽ rất kinh ngạc khi nhận thấy rằng việc sắp xếp một người ngồi ở vị trí quyền lực khuyến khích họ nói chuyện thường xuyên hơn và có nhiều quyền lực hơn. Điều này cũng khiến những người khác chú ý đến họ hơn.

Cách để khiến khán giả khóc

The Book of Lists – cuốn sách liệt kê đủ loại thông tin về hành vi của con người mỗi năm – cho thấy "phát biểu trước công chúng" là nỗi sợ số 1 của chúng ta, còn sợ chết xếp hạng 7. Điều này có nghĩa là, nếu bạn đến viếng lễ tang, bạn thà nằm trong cỗ áo quan còn hơn đọc điếu văn phải không?

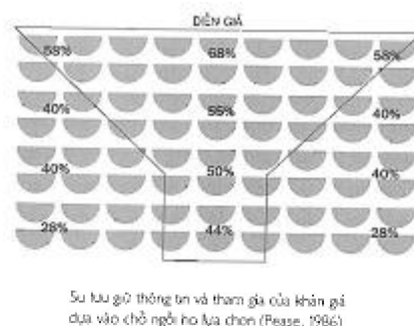
Nếu bạn được yêu cầu nói chuyện với khán giả vào bất cứ lúc nào, điều quan trọng là phải hiểu được khán giả nhận và giữ lại thông tin đó bằng cách nào. Thứ nhất, đừng bao giờ biểu lộ sự lo lắng hoặc sợ hãi, vì làm như thế, khán giả sẽ xoay sang tìm kiếm ngôn ngữ cơ thể của bạn và chắc chắn họ sẽ tìm thấy những biểu hiện lo lắng. Họ sẽ không mảy may nghi ngờ bạn lo lắng trừ khi bạn nói cho họ biết. Thứ hai, hãy sử dụng các điệu bộ tự tin khi bạn nói, cho dù là bạn đang cảm thấy sợ hãi. Hãy dùng các điệu bộ chắp tay hình tháp chuông, động tác để lộ và khép lòng bàn tay, thỉnh thoảng dùng điệu bộ ngón cái thò ra và không khoanh tay. Tránh chỉ tay vào người nghe, khoanh tay, sợ mặt hay tì mạnh tay vào bục đặt micro. Các cuộc nghiên cứu cho thấy những người ngồi ở hàng ghế phía trước biết được và giữ lại nhiều thông tin hơn những người còn lại, một phần vì họ ham học hỏi hơn những người kia nhưng mặt khác, họ tỏ ra quan tâm đến diễn giả để tránh bị gọi phát biểu.

Những người ngồi ở dãy trước mặt biết được nhiều hơn, tham gia nhiều hơn và nhiệt tình hơn.

Những người ngồi ở khu vực giữa là lớp người kế tiếp theo dõi chăm chú và đặt nhiều câu hỏi nhất, vì đây được xem là khu vực an toàn, được bao quanh bởi nhiều người khác. Những người ngồi ở khu vực hai bên và phía sau ít chú ý và ít nhiệt tình nhất. Khi bạn đứng phía bên trái khán giả - nghĩa là phía bên phải sân khấu – thông tin của bạn sẽ tác động mạnh hơn đến bán cầu não phải, là phía dễ phát sinh cảm xúc ở hầu hết mọi người. Tương tự, đứng phía bên phải khán giả - tức phía bên trái sân khấu – tác động đến bán cầu não trái của khán giả. Đây là lý do tại sao khi bạn đứng phía bên trái sân khấu và pha trò thì khán giả sẽ cười nhiều và lâu hơn, còn nếu đứng phía bên phải sân khấu thì các lời kêu gọi và những câu chuyện cảm động của bạn sẽ được khán giả đón nhận tốt hơn. Điều này đã được các diễn viên hài kịch nhận biết từ nhiều thập kỷ qua, làm cho khán giả cười khi đứng phía bên trái sân khấu và làm cho khán giả khóc khi đứng ở bên phải.

Vùng chú ý

Bằng cách sử dụng những thông số của các nhà nghiên cứu Robert Sommer, Adam và Biddle, chúng tôi đã tiến hành nghiên cứu các khán giả để ước tính mức độ tham gia của họ trong buổi diễn thuyết căn cứ vào chỗ họ ngồi trong khán phòng. Đồng thời, chúng tôi còn kiểm tra liệu họ có thể nhớ được bao nhiêu nội dung diễn thuyết. Các kết quả của chúng tôi trùng với kết quả nghiên cứu gốc của Robert Sommer, mặc dù đối tượng khảo sát của chúng tôi đều là người lớn tuổi, còn những người tham gia cuộc nghiên cứu của Sommer là sinh viên. Chúng tôi cũng phát hiện có rất ít sự khác biệt giữa các nền văn hóa của Úc, Singapore, Nam Phi, Đức, Anh, Pháp hoặc Phần Lan về vấn đề này. Ở hầu hết các nơi, những người có địa vị cao ngồi ở hàng ghế đầu. Đáng chú ý nhất là ở Nhật, họ tham gia ít nhất, vì vậy chúng tôi chỉ ghi nhận dữ liệu từ hầu hết khán giả có cùng địa vị. Kết quả này chúng tôi gọi là “Hiệu ứng hình phễu”.



Sự lưu giữ thông tin và tham gia của khán giả dựa vào chỗ ngồi họ lựa chọn (Pease, 1986)

Như bạn thấy, khi những người tham gia ngồi theo kiểu phòng học sẽ tạo một "vùng tiếp thu" có hình dạng giống như một cái phễu, với cuống phễu chạy dọc trung tâm khán phòng, còn miệng phễu là hàng ghế đầu. Những người ngồi trong phạm vi "cái phễu" tham gia nhiệt tình nhất, trao đổi ý kiến với diễn giả sôi nổi nhất và nhớ lại những gì được thảo luận nhiều nhất. Những người kém nhiệt tình nhất là những người ngồi phía sau hoặc hai bên khán phòng, họ có khuynh hướng tiêu cực hoặc đối đầu hơn và nhớ lại ít nhất. Các vị trí ở phía sau cũng cho phép khán giả có nhiều cơ hội hơn để ngồi vẽ bậy, ngủ gục hoặc chuồn đi.

Cuộc thử nghiệm về việc học tập

Chúng ta biết rằng những người học nhiệt tình nhất sẽ chọn ngồi gần phía trước nhất, còn những người ít quan tâm hơn sẽ ngồi ở phía sau hoặc hai bên. Chúng tôi đã tiến hành nghiên cứu thêm để xác định xem liệu "Hiệu ứng hình phễu" là kết quả của việc khán giả chọn chỗ ngồi dựa vào sự quan tâm của họ về đề tài hay chính chỗ ngồi chi phối sự tham gia và lưu giữ thông tin của họ. Bằng cách đặt tấm thẻ ghi tên lên chỗ ngồi của các khán giả để họ không thể ngồi ở vị trí thường lệ, chúng tôi cố ý sắp xếp những người nhiệt tình ngồi ở hai bên và đằng sau, còn những người hay "núp" ở dãy phía sau thì đổi lên dãy trước mặt. Chúng tôi nhận thấy chiến thuật này không những giúp các khán giả vốn thụ động – hiện ngồi ở phía trước – tham gia và nhớ được thông tin nhiều hơn, mà nó còn làm cho các khán giả vốn tích cực nay hoạt động kém và nhớ được ít hơn khi bị chuyển chỗ ra phía sau. Điều này càng củng cố một phương pháp giáo dục là nếu bạn muốn đảm bảo rằng ai đó phải nhận được thông điệp thì hãy để họ

ngồi dãy trước mặt. Khi huấn luyện các nhóm nhỏ, một số diễn giả và huấn luyện viên đã bỏ kiểu sắp xếp "chỗ ngồi dạng lớp học" và thay bằng kiểu bố trí "móng ngựa" hoặc "quảng trường lộ thiên". Bằng chứng cho thấy kiểu bố trí này khiến mọi người tham gia tích cực hơn và nhớ tốt hơn vì nó giúp gia tăng đáng kể tần suất tiếp xúc bằng mắt giữa tất cả người tham dự và diễn giả.

Để có được quyết định trong bữa ăn tối

Hãy nhớ lại những điều đã được đề cập về lãnh thổ của con người và việc sử dụng bàn vuông, bàn chữ nhật và bàn tròn. Chúng ta hãy xem xét các cơ chế tương tác giữa chúng trong bối cảnh một bữa tối với mục đích là đạt được sự chấp thuận đối với đề nghị mà bạn đưa ra.

Nếu bạn định bàn việc làm ăn trong bữa tối, chiến lược khôn ngoan là hãy hoàn tất mọi thỏa thuận trước khi thức ăn được mang đến. Một khi mọi người bắt đầu dùng bữa thì cuộc trò chuyện có nguy cơ bị khựng lại. Không những vậy, rượu còn làm cho đầu óc mụ mị. Sau khi ăn xong, máu từ não được truyền xuống dạ dày để tiêu hóa thức ăn khiến người ta khó suy nghĩ kỹ lưỡng. Tuy rằng một số quý ông vẫn muốn có cảm giác mụ mị này khi gặp phụ nữ trong cuộc hẹn hò, nhưng nó có thể là thảm họa khi thương thảo. Hãy trình bày những đề xuất của bạn khi tinh thần mọi người còn minh mẫn.

Không ai đưa ra quyết định khi miệng họ đầy thức ăn.

Cách đây 100.000 năm, tổ tiên của loài người thường trở về nhà vào cuối ngày với con mồi săn được và cùng nhau chia phần trong cái hang chung. Họ đốt lửa ở ngoài cửa hang để sưởi ấm và xua đuổi dã thú, ngồi xoay lưng vào vách hang để tránh bị tấn công từ phía sau trong lúc mải mê dùng bữa. Âm thanh duy nhất có thể nghe thấy vào lúc này là tiếng gặm thức ăn ngồm ngoàm cùng với tiếng lửa reo tí tách. Quá trình chia thức ăn quanh đống lửa lộ thiên lúc trời chạng vạng tối vào thời xa xưa khởi đầu cho một hoạt động xã hội mà con người hiện đại tái diễn tại các bữa tiệc nướng ngoài trời, các chuyến đi dã ngoại hay các buổi dạ tiệc. Trong những dịp này, con người hiện đại cũng hành động và cư xử rất giống với cách mà tổ tiên họ đã làm cách đây hơn 100.000 năm.

Bây giờ hãy trở lại với bữa tiệc tối ở nhà hàng hay tại nhà riêng, bạn sẽ dễ dàng có được những quyết định có lợi khi người kia thấy thoải mái và những rào cản phòng thủ của họ được hạ xuống. Để đạt được điều này, hãy nhớ lại cách tổ tiên ta đã làm và tuân theo vài nguyên tắc cơ bản sau đây:

Thứ nhất, dù bạn ăn tối tại nhà hay nhà hàng, hãy để khách mời ngồi quay lưng vào tường hoặc vách ngăn vững chắc. Nghiên cứu cho thấy sự hô hấp, nhịp tim, tần số sóng não và huyết áp tăng nhanh khi người ta ngồi quay lưng ra phía không gian mở, đặc biệt là nơi đó có người qua lại. Sự căng thẳng càng tăng nếu lưng của người đó quay ra phía cửa mở hoặc cửa sổ thấp. Vị trí này chỉ thích hợp để mời ai đó ngồi khi bạn muốn làm họ mất bình tĩnh hoặc lo lắng. Kế đến, đèn nên lờ mờ và nhạc nền êm dịu để đầu óc được thư giãn. Nhiều nhà hàng nổi tiếng có lò sưởi lộ thiên hoặc một bức tranh hệt như đống lửa ở gần lối vào nhằm tái tạo lại những tác dụng của đống lửa cháy tại các bữa tiệc trong hang động thời xưa. Tốt nhất là ngồi vào một cái bàn tròn và dựng một bức vách hoặc một chậu cây xanh to để ngăn tầm nhìn của khách mời với những người khác nếu bạn muốn người này ngồi lắng nghe.

Bằng việc sử dụng những chiêu làm thư giãn, các nhà hàng nổi tiếng đã thu về lợi nhuận lớn từ những món ăn bình thường. Đàn ông cũng sử dụng các phương pháp này từ hàng nghìn năm nay để tạo bầu không khí lãng mạn với người phụ nữ của họ. Chúng ta dễ dàng nhận được quyết định có lợi trong những tình huống này hơn là trong các nhà hàng đèn đuốc sáng choang, bàn ghế đặt ở khu vực lộ thiên và tiếng bát đĩa, dao nĩa va đập vào nhau.

Tóm tắt

Việc sắp đặt chỗ ngồi không phải là ngẫu nhiên; sắp xếp chỗ ngồi cụ thể cho những người nào đó có thể ảnh hưởng tới kết quả của cuộc gặp gỡ. Lần tới, khi gặp gỡ bất kỳ ai, bạn hãy tự hỏi: Mình muốn gây ảnh hưởng tới người nào nhất và vị trí ngồi nào là thích hợp nhất để đạt được điều này? Ai có khả năng gây tranh cãi hoặc phản đối? Nếu như không có người được đề cử làm lãnh đạo thì ai sẽ giành vị trí ngồi có quyền lực nhất? Nếu muốn giành quyền kiểm soát thì phải ngồi ở đâu? Câu trả lời cho

các câu hỏi này không những sẽ đem lại cho bạn nhiều lợi thế mà còn ngăn được những người khác cố chi phối hoặc kiểm soát cuộc gặp gỡ.

CHƯƠNG 18

CUỘC PHỎNG VẤN, TRẬN ĐẤU QUYỀN LỰC VÀ CÁC THỦ THUẬT TẠO QUYỀN LỰC Ở CƠ QUAN



Adam rời khỏi cuộc phỏng vấn và biết mình đã thất bại. Có phải những gì anh ta nói đã làm hỏng mọi chuyện? Hay có vẻ bộ com-lê màu sô-cô-la. Chòm râu dê, chiếc khuyên tai và cặp hồ sơ nhét quá đầy làm cho người phỏng vấn mất cảm tình? Hay chỉ vì anh ta ngồi nhầm ghế?

Không phải tất cả các buổi phỏng vấn xin việc đều diễn ra như mong đợi bởi vì các nghiên cứu cho thấy có sự liên hệ mạnh mẽ giữa việc người phỏng vấn có thích người được phỏng vấn và khả năng họ được nhận vào làm công việc đó hay không. Rốt cục, phần lớn những thông tin thực tế trong bản sơ yếu lý lịch – các thông tin thực sự hữu ích thể hiện năng lực của ứng viên – thì bị bỏ mặc. Những gì người ta còn nhớ là ấn tượng mà ứng viên đó để lại cho người phỏng vấn.

Ấn tượng ban đầu trong thế giới công việc là "sự thiện cảm từ cái nhìn đầu tiên".

Giáo sư Frank Bernieri thuộc trường Đại học Toledo đã phân tích cách đối đáp của các ứng viên xin việc ở nhiều độ tuổi và trình độ khác nhau trong những cuộc

phỏng vấn dài 20 phút. Ông yêu cầu người phỏng vấn đánh giá từng ứng viên dựa vào các phẩm chất như hoài bão, trí thông minh và năng lực. Sau đó, một nhóm những người quan sát được yêu cầu xem đoạn phim quay 15 giây đầu tiên của từng cuộc phỏng vấn. Kết quả cho thấy, ấn tượng ban đầu của họ trên băng hình gần như trùng khớp với ấn tượng của người phỏng vấn. Kết quả nghiên cứu là bằng chứng đầy thuyết phục chứng tỏ bạn chắc chắn không có cơ hội thứ hai để tạo ra ấn tượng đầu tiên và cách tiến đến gần, bắt tay hay ngôn ngữ cơ thể nói chung của bạn là các yếu tố rất quan trọng quyết định kết quả.

Lý do tại sao James Bond trông có vẻ lãnh đạm, bình tĩnh và tự chủ

Các nghiên cứu trong lĩnh vực ngôn ngữ học cho thấy, có một mối quan hệ trực tiếp giữa địa vị, quyền lực hoặc uy tín của một người và khả năng tận dụng ngôn ngữ của họ. Người nào có địa vị xã hội càng cao thì họ càng có khả năng giao tiếp bằng từ và cụm từ tốt hơn. Những nghiên cứu ngôn ngữ cơ thể cũng cho thấy có một mối tương quan giữa trình độ sử dụng văn nói và lượng điệu bộ của một người nào đó khi họ diễn đạt ý. Người ở địa vị cao có thể sử dụng vốn từ của mình để diễn đạt điều muốn nói, trong khi người cso địa vị thấp ít được giáo dục hơn, có trình độ chuyên môn kém hơn sẽ sử dụng điệu bộ nhiều hơn là lời nói để diễn tả ý. Vì vốn từ không phong phú nên anh ta dùng điệu bộ thay cho lời nói. Thông thường, người có địa vị càng cao thì càng ít khoa tay hay cử động cơ thể.

Điệp viên James Bond đã áp dụng tối đa những nguyên tắc này, ta thấy anh ta sử dụng rất ít điệu bộ cơ thể, đặc biệt là khi bị căng thẳng. Khi bị kẻ thù đe dọa, xúc phạm hoặc trúng đạn, anh ta đều khá bình thản và nói các câu ngắn, giọng đều đều.

James Bond lạnh lùng đến độ thậm chí anh ta có thể làm tình ngay sau khi vừa giết chết 10 tên tội phạm.

Người có địa vị cao thường hay "lãnh đạm", nghĩa là họ để lộ cảm xúc của mình càng ít càng tốt. Các diễn viên như Jim Carrey thì ngược lại, họ diễn xuất rất sinh động, nhấn mạnh việc thiếu quyền lực và thường đóng vai những người đàn ông không có địa vị, bị đe dọa.

9 bí quyết vàng để tạo ấn tượng đầu tiên thật tốt

Giả sử bạn sắp đi phỏng vấn và bạn muốn tạo ấn tượng đầu tiên thật tốt. Hãy nhớ là người khác hình thành 90% ý kiến về bạn trong 4 phút đầu tiên, và 60 đến 80% ấn tượng bạn tạo ra không phụ thuộc vào lời nói.

Sau đây là 9 bí quyết vàng để tạo ra ấn tượng tốt nhất trong một cuộc phỏng vấn.

1. Tại khu vực tiếp khách

Cởi ảo khoác ngoài và nếu có thể thì đưa nó cho người tiếp tân. Tránh bước vào trên phòng khi trên tay mang đầy những thứ không cần thiết, vì nó có thể khiến bạn lóng ngóng và có vẻ không lịch thiệp. Tại sảnh tiếp khách, bạn hãy luôn *đứng* chứ đừng bao giờ ngồi. Các nhân viên tiếp tân cứ mời bạn "ngồi" bởi vì khi bạn ngồi, họ khỏi nhìn thấy bạn và không phải tiếp bạn nữa. Hãy đứng chắp tay sau lưng (tự tin), chầm chậm lắc lư thân người (tự tin, tự chủ) hoặc sử dụng điệu bộ chắp tay hình tháp chuông. Kiểu ngôn ngữ cơ thể này nhằm liên tục nhắc người khác nhớ bạn rằng bạn vẫn chờ ở đó. Tuy nhiên, đừng bao giờ làm như vậy tại phòng thuế!

2. Cách bước vào

Cách bạn bước vào phòng cho người khác biết bạn mong đợi được đối xử như thế nào. Khi nhân viên tiếp tân mời bạn vào, hãy đi vào không chút do dự. Đừng chần chừ ở cửa ra vào giống như cậu học sinh ngỗ nghịch đợi gặp thầy hiệu trưởng. Khi bạn tiến vào văn phòng của người nào, hãy bước đi với cùng một tốc độ. Những người thiếu tự tin hay thay đổi tốc độ và hơi chùn chân khi bước vào.

3. Tiến đến gần

Cho dù người đang nói chuyện điện thoại, lục lọi ngăn kéo hoặc buộc dây giày, hãy nhẹ nhàng tiến thẳng đến một cách tự tin. Đặt cặp hồ sơ, bìa kẹp hồ sơ hay bất cứ thứ gì bạn cầm trên tay xuống, bắt tay người đó và ngồi xuống ngay. Hãy để người kia thấy bạn quen với việc bước vào căn phòng một cách tự tin và bạn không mong bị bắt chờ đợi. Những người đi chậm hoặc sải bước dài cho thấy là họ có nhiều thời gian, không quan tâm đến việc họ đang làm hoặc không có việc gì khác để làm. Tư thế này chỉ thích hợp với những triệu phú về hưu và những người sống ở Florida và Queensland. Nó không phải là ý hay nếu bạn muốn thể hiện quyền lực, thẩm quyền

hay năng lực hoặc muốn chứng tỏ bạn là người bạn đời tương lại trẻ trung, khỏe mạnh. Những người muốn gây ảnh hưởng đối với người khác và muốn được chú ý nên bước đi nhanh nhẹn với tốc độ trung bình và sải những bước dài vừa phải.

4. Bắt tay

Giữ lòng bàn tay thẳng và siết tay bằng với lực nắm của người kia. Hãy để đối phương quyết định khi nào ngừng bắt tay. Hãy bước qua phía bên trái bàn chữ nhật để lòng bàn tay không bị hướng xuống lúc bắt tay. Đừng bao giờ bắt tay ngang qua mặt bàn. Hãy nhắc đên tên của người đó 2 lần trong 15 giây đầu tiên và mỗi lần không nên nói quá 30 giây.

5. Khi ngồi

Nếu bạn buộc phải ngồi ghế thấp đối diện với người kia, hãy xoay ghế chếch 45 độ so với họ để tránh vị trí "bị khiển trách". Còn nếu không thể xoay ghế thì hãy xoay người.

6. Khu vực ngồi

Nếu bạn được mời ngồi ở khu vực thân mật trong văn phòng của người đó, chẳng hạn như tại bàn uống trà thì đây là dấu hiệu tích cực bởi vì 95% lời từ chối được đưa ra khi người phỏng vấn ngồi phía sau bàn làm việc. Đừng bao giờ ngồi trên ghế sofa lún xuống quá sâu đến nỗi trông bạn như một cặp chân khổng lồ mang một cái đầu bé tí ở phía trên. Nếu cần, hãy ngồi thẳng ở mép ghế để bạn có thể kiểm soát ngôn ngữ cơ thể lẫn điệu bộ của mình và xoay người 45 độ so với người đó.

7. Các điệu bộ của bạn

Những người bình tĩnh, tự chủ và kiểm soát được cảm xúc của mình thường sử dụng các động tác rõ ràng, đơn giản và thong thả. Người có địa vị cao ít sử dụng điệu bộ hơn người có địa vị thấp. Đây là một quy ước thương lượng có từ lâu đời – những người có quyền lực không phải cử động nhiều! Người Đông Âu làm điệu bộ từ khuỷu tay trở xuống nhiều hơn người phương Tây, còn người Nam Âu hay làm điệu bộ với toàn bộ cánh tay và vai. Hãy bắt chước các điệu bộ và biểu hiện của người kia vào thời điểm thích hợp.

8. Khoảng cách

Hãy tôn trọng không gian riêng của người đối diện. Vào những phút đầu của cuộc gặp gỡ, nhu cầu về không gian này thường lớn nhất. Nếu bạn tiến đến quá gần, người kia sẽ phản ứng bằng cách ngồi thụt vào trong, ngả ra sau hoặc sử dụng các điệu bộ lặp đi lặp lại như là nhịp ngón tay. Thông thường, bạn có thể tiến đến gần người quen và lùi ra xa người mới gặp. Tuy nhiên, đàn ông thường tiến đến gần phụ nữ hơn, ngược lại, phụ nữ lại hay lùi ra xa khi họ làm việc cùng đàn ông. Hãy làm việc với khoảng cách gần với những người bằng tuổi và xa hơn với những người lớn hoặc nhỏ hơn nhiều tuổi.

9. Hành động đi ra

Nhẹ nhàng và thong thả gói ghém đồ đạc chứ đừng hấp tấp, hãy bắt tay nếu có thể và quay người bước đi. Nếu khi bạn bước vào mà cửa đóng thì khi đi ra bạn hãy khép cửa lại. Khi bạn bước ra, mọi người luôn quan sát bạn từ phía sau, vì vậy nếu bạn là đàn ông, hãy nhớ đánh bóng phần gót giày. Đây là chỗ mà nhiều người đàn ông không ngó ngàng gì đến, còn phụ nữ lại luôn luôn để ý. Khi phụ nữ quyết định bước ra khỏi phòng, họ sẽ hướng bàn chân về cửa ra vào và bắt đầu sửa lại quần áo và đầu tóc để tạo ấn tượng đẹp từ phía sau. Như đã đề cập ở các phần trước, máy quay bí mật cho thấy nếu bạn là phụ nữ, người khác sẽ quan sát phía sau lưng bạn khi bạn bước ra cửa – mặc cho bạn thích hay không. Khi bạn đi đến cửa, hãy xoay người chầm chậm và mỉm cười. Tốt hơn là hãy để họ nhớ đến gương mặt mỉm cười của bạn thay vì những gì phía sau lưng bạn!

Khi ai đó bắt bạn đợi

Nếu ai đó bắt bạn đợi hơn 20 phút, điều đó cho thấy hoặc họ có đầu óc tổ chức kém hoặc đây là hình thức của 1 "trận đấu quyền lực". Bắt ai đó đợi nâng cao địa vị của người bắt đợi và làm giảm vị thế của người đợi. Điều này được thể hiện qua việc người ta xếp hàng đợi tại nhà hàng hoặc rạp chiếu phim vì cho rằng đợi chờ là điều đáng làm chứ nếu không thì sao họ lại phải chờ?

Hãy luôn mang theo một quyển sách, chiếc PDA, máy tính xách tay hoặc công việc văn phòng, điều này cho thấy bạn bận rộn đến nỗi không thấy bất tiện vì phải đợi. Khi người bắt bạn đợi bước ra gặp bạn, hãy để họ mở lời trước, khi đó bạn mới chầm

chậm rời mắt khỏi việc đang làm dở, ngẩng đầu lên rồi chào hỏi họ, sau đó nhẹ nhàng và thật tự tin thu dọn đồ đạc. Một chiến thuật hay khi bị bắt đợi chờ đó là lấy ra một số giấy tờ tài chính và cái máy tính rồi làm vài bài tính. Khi họ gọi bạn, hãy nói: “Tôi sẽ xong ngay. Tôi sắp làm xong những con tính này rồi.” Hoặc bạn có thể gọi điện thoại di động. Cách này giúp bạn gửi đi một thông điệp cho thấy bạn là người bận rộn và không lấy làm ái ngại về khả năng tổ chức kém cỏi của họ. Còn nếu bạn nghi ngờ người kia đang chơi trò chơi quyền lực trong cuộc gặp gỡ, hãy sắp xếp một cuộc gọi khẩn cấp gọi vào máy di động của bạn. Hãy nhận cuộc gọi đó, lớn tiếng đề cập những khoản tiền lớn, nhắc đến một hai cái tên nổi tiếng, bảo người gọi điện rằng bạn không bao giờ chấp nhận làm qua loa và họ phải báo cáo lại với bạn ngay khi có thể. Sau đó, hãy gác máy, xin lỗi vì sự gián đoạn và tiếp tục như thể không có gì xảy ra. Này, James Bond vẫn chơi trò này, nó sẽ có tác dụng với bạn đấy!

Nếu trong cuộc gặp gỡ, người kia nhận một cuộc điện thoại hoặc có một người thứ ba bước vào và họ bắt đầu một cuộc trò chuyện có vẻ lâu thì bạn hãy lấy sách hoặc các công việc cần chuẩn bị ra nghiên cứu. Việc này mang lại cho họ sự riêng tư và chứng tỏ rằng bạn không lãng phí thời gian của mình. Trong trường hợp bạn cảm thấy người đó cố ý làm như vậy, hãy lấy điện thoại di động gọi tiếp vài cuộc gọi quan trọng và bàn bạc về những công việc kinh doanh mà bạn đã thực hiện trước đó.

Có nên làm bộ rồi sẽ thành quen?

Phải chăng là nếu bạn tránh thực hiện các điệu bộ của tay, mặt và thường xuyên dùng những dấu hiệu mở thì bạn có thể nói dối không ngượng miệng mà không bị phát hiện? À… chưa chắc, bởi vì nếu bạn sử dụng các tư thế mở khi đang nói dối thì có khả năng lòng bàn tay của bạn sẽ đổ mồ hôi, hai má co giật và con ngươi thu lại. Những người nói dối tài tình nhất là những người có thể nhập vai và diễn như thể họ thực sự tin vào lời nói dối. Một diễn viên chuyên nghiệp có thể làm điều này tốt hơn bất kỳ ai thì đáng được nhận giải Oscar đấy! Mặc dì chúng tôi không khuyên bạn nên nói dối, nhưng có một bằng chứng mạnh mẽ cho thấy nếu bạn tập luyện các kỹ năng tích cực mà chúng tôi đã đề cập đến trong cuốn sách này, chúng sẽ trở thành “bản năng thứ hai” của bạn và sẽ giúp bạn rất nhiều trong cuộc sống của mình.

Các nhà khoa học đã chứng minh quan điểm "làm bộ rồi sẽ thành quen" bằng cách thử nghiệm trên loài chim. Ở nhiều loài chim, con chim càng khỏe thì bộ lông của nó càng sậm màu. Những con chim có màu sậm hơn luôn giành được vị trí đầu tiên khi lấy thức ăn và tìm bạn tình. Các nhà nghiên cứu đã bắt một số con chim có lông màu sáng hơn, yếu hơn rồi nhuộm bộ lông của chúng sậm màu để những con chim này "nói dối" những con chim khác rằng chúng mạnh mẽ. Nhưng kết quả là những con chim "nói dối" vẫn bị những con chim mạnh *thật sự* tấn công bởi chúng đã để lộ ngôn ngữ cơ thể yếu kém, phục tùng. Ở các cuộc kiểm tra kế tiếp, những con chim yếu hơn, cả con trống lẫn con mái, không những được nhuộm lông mà còn được tiêm hoocmon testosteron để chúng mạnh mẽ hơn. Lần này, những con chim "nói dối" đã thành công vì chúng bắt đầu bước đi một cách oai vệ và hành động bạo dạn hơn hẳn. Chúng hoàn toàn đánh lừa được những con chim mạnh mẽ thật sự. Điều này cho thấy bạn cần tạo cho mình vẻ ngoài đáng tin cậy trong buổi phỏng vấn và hãy suy nghĩ trước cách cư xử của bạn nếu muốn người khác coi trọng bạn.

7 chiến thuật đơn giản để tạo thêm lợi thế

1. Đứng lên khi họp

Hãy đứng lên để đưa ra quyết định khi tiến hành tất cả các cuộc họp trong thời gian ngắn. Những cuộc nghiên cứu cho thấy, các cuộc trò chuyện khi đứng ngắn hơn rất nhiều so với các cuộc trò chuyện khi ngồi và một người đứng khi điều khiển cuộc họp được cho là có địa vị cao hơn những người ngồi. Đứng dậy bất cứ lúc nào có người bước vào phòng làm việc của bạn cũng là một phương án tuyệt vời để tiết kiệm thời gian, vì vậy đừng để ghế ngồi cho khách ở khu vực làm việc của riêng bạn nhé. Ra quyết định khi đứng thường nhanh chóng đi thẳng vào vấn đề và hạn chế trường hợp người khác lãnh phí thời gian của bạn bằng các câu hỏi huyên thuyên mang tính xã giao như: "Gia đình anh khỏe không?"

2. Để các đối thủ ngồi quay lưng ra cửa

Như đã thảo luận, các cuộc nghiên cứu cho thấy khi lưng của chúng ta hướng về phía không gian mở thì chúng ta trở nên căng thẳng, huyết áp tăng, tim đập nhanh hơn, cường độ của sóng não tăng lên và chúng ta thở gấp hơn vì cơ thể phải căng ra để sẵn

sàng cho một cuộc tấn công từ phía sau. Đây là một vị trí tuyệt vời để sắp xếp cho đối thủ của bạn ngồi.

3. Chụm các ngón tay lại với nhau

Người nào hay chụm các ngón tay sát nhau và để bàn tay phía dưới cằm khi nói chuyện thường khiến người nghe chú ý nhiều nhất. Ngược lại, người xòe ngón tay ra hoặc đặt bàn tay phía trên cằm bị coi là ít có quyền lực hơn.

4. Giữ khuỷu tay hướng ra

Khi bạn ngồi trên ghế, hãy giữ cho khuỷu tay hướng ra hoặc tựa trên tay ghế. Những người phục tùng, rụt rè thường khép khuỷu tay vào để tự vệ và họ bị cho là đang sợ hãi.

5. Dùng những từ có sức mạnh

Một cuộc nghiên cứu tại trường Đại học California cho thấy những từ giàu sức thuyết phục nhất trong văn nói là các từ: *khám phá, đảm bảo, yêu thương, chứng minh, kết quả, tiết kiệm, dễ dàng, sức khỏe, tiền bạc, mới mẻ, an toàn và bạn/anh/chị.* Hãy tập sử dụng những từ này! Những kết quả mới thu nhận được qua việc sử dụng những từ này sẽ giúp bạn có được nhiều tình yêu hơn, sức khỏe tốt hơn và tiết kiệm tiền bạc. Mà những từ này lại rất an toàn và dễ sử dụng [*Xin lưu ý các từ được sử dụng trong chính câu này*].

6. Xách cặp hồ sơ mỏng

Cặp hồ sơ mỏng có khóa số thường được những nhân vật quan trọng mang bên mình chứng tỏ họ chỉ quan tâm đến các chi tiết cốt yếu. Những người mang cặp hồ sơ to, cồng kềnh là người hay ôm việc và bị cho là có đầu óc tổ chức kém, khó đảm bảo hoàn thành công việc đúng hạn.

7. Quan sát nút áo khoác của người kia

Phân tích những cuộc đối đầu được ghi hình, chẳng hạn như giữa các tổ chức công đoàn và ban lãnh đạo công ty cho thấy, tỷ lệ đạt được thỏa thuận cao hơn khi người ta không cài nút áo khoác. Ngược lại, những người thường cài nút áo vét, khoanh tay trước ngực hay có thái độ tiêu cực. Nếu ai đó đột nhiên cởi nút áo vét của họ trong cuộc họp thì bạn có thể tin rằng họ đang trở nên cởi mở.

Tóm tắt

Trước khi bạn tham dự một buổi phỏng vấn hay cuộc họp quan trọng, hãy ngồi yên lặng trong 5 phút, tưởng tượng bạn đang làm những việc trên và làm rất tốt. Khi đầu óc bạn hình dung ra các việc đó một cách rõ ràng thì bạn sẽ có thể thực hiện chúng và những người khác cũng sẽ phản ứng theo như vậy.

Những thủ thuật tạo quyền lực tại cơ quan

Bạn đã bao giờ đến dự phỏng vấn xin việc và cảm thấy bị áp đảo hoặc bất lực khi ngồi vào ghế dành cho khách mời chưa? Ở vị trí nào người phỏng vấn có vẻ to lớn và nổi trội hơn, còn bạn cảm thấy mình nhỏ bé và kém cỏi? Rất có thể người phỏng vấn đã khôn khéo sắp xếp đồ đạc trong văn phòng để nâng cao địa vị và quyền lực của họ, đồng thời hạ thấp địa vị và quyền lực của bạn. Một số chiến thuật dùng ghế và bố trí chỗ ngồi có thể làm được điều này.

Có ba yếu tố giúp nâng cao địa vị và quyền lực được cảm nhận khi dùng ghế: kích cỡ của ghế và vật trang trí trên nó, độ cao của ghế so với sàn và vị trí của ghế so với người kia.

1. Kích cỡ của ghế và các vật trang trí ghế

Chiều cao của lưng ghế có tác dụng nâng cao hoặc hạ thấp địa vị của một người nào đó. Lưng ghế càng cao thì người ngồi được cảm nhận là có càng nhiều quyền lực và địa vị. Lưng ngai vàng của Nhà Vua, Nữ hoàng, Đức Giáo Hoàng hay lưng ghế của những người có địa vị có thể cao từ 2,5m trở lên cho thấy địa vị của họ so với người khác. Giám đốc điều hành thường ngồi ghế bằng da có lưng tựa cao, còn ghế của khách có lưng tựa thấp. Nữ hoàng hoặc Đức Giáo hoàng có quyền lực đến đâu nếu họ luôn ngồi ở ghế đẩu nhỏ, loại dùng khi đánh đàn piano?

Ghế xoay có nhiều quyền lực và địa vị hơn ghế cố định. Nó cho phép người sử dụng có thể tự do di chuyển khi họ bị căng thẳng. Ghế cố định khó di chuyển hoặc không di chuyển được nên người ngồi phải sử dụng các điệu bộ tiết lộ thái độ và cảm xúc của họ. Ghế có tay vịn, ghế có lưng ngả ra sau và ghế có bánh xe làm tăng thêm quyền lực cho người ngồi.

2. Chiều cao của ghế

Chương 16 có nói đến việc sử dụng chiều cao để làm gia tăng quyền lực. Tuy nhiên cần lưu ý là địa vị của bạn cũng có thể được nâng lên nếu ghế của bạn được chỉnh cao hơn ghế của người khác. Một số vị giám đốc quảng cáo nổi tiếng với việc ngồi trên những chiếc ghế có lưng tựa được điều chỉnh chiều cao tối đa trong khi khách ngồi đối diện, ở vị trí phòng thủ, trên ghế sofa hoặc ghế thấp đến nỗi tầm mắt của họ ngang với mặt bàn của vị giám đốc.

3. Vị trí của ghế

Như đã đề cập ở chương nói về việc bố trí chỗ ngồi, phần lớn quyền lực của chủ sẽ tác động lên khách khi ghế của họ đặt đối diện, ở vị trí cạnh tranh. Thủ thuật thường gặp là đặt ghế của khách vào trong khu vực xã giao hoặc công cộng, cách bàn làm việc của giám đốc càng xa càng tốt. Điều này càng làm giảm địa vị của khách nhiều hơn.

Cách để chuyển đổi lãnh thổ trên bàn

Khi hai người ngồi đối diện nhau qua một cái bàn, vô tình họ chia cái bàn thành hai lãnh thổ bằng nhau. Mỗi bên xác định nửa cái bàn là lãnh thổ riêng của mình và không cho người kia xâm phạm lãnh thổ đó.



Giấy được đặt giữa ranh giới.

Tuy nhiên có những trường hợp bạn thấy khó mà ngồi được vào vị trí góc để trình bày vấn đề. Giả sử bạn có một tập hồ sơ, cuốn sách, bảng báo giá hoặc hàng mẫu cần giới thiệu với người khác. Lúc này, người đó đang ngồi ở bàn hình chữ nhật và bạn ngồi giới thiệu ở vị trí tốt nhất. Trước hết, hãy đặt món đồ đó lên bàn, người đó sẽ cúi về phía trước nhìn nó và kéo nó về phía mình, hoặc sẽ đẩy trở lại lãnh thổ của bạn.

Nếu người đó chỉ cúi về phía trước để nhìn mà không cầm nó lên thì bạn buộc phải trình bày ngay tại chỗ bởi vì anh ta không muốn bạn ngồi cùng bên với anh ta. Trong trường hợp này, hãy xoay người 45 độ để trình bày vấn đề của bạn. Tuy nhiên,

nếu anh ta cầm món đồ về phía mình thì bạn có cơ hội xin phép bước vào lãnh thổ của anh ta và ngồi ở vị trí góc hoặc vị trí hợp tác.



Người này cầm tờ giấy về lãnh thổ của mình ngụ ý chấp thuận



Nhận được sự chấp thuận, bạn bước vào không gian của người kia.

Tuy nhiên, trường hợp anh ta đẩy nó trở lại phía bạn thì bạn hãy ngồi yên tại chỗ. Đừng bao giờ xâm phạm lãnh thổ của người kia trừ phi người đó yêu cầu hoặc có biểu hiện cho thấy bạn được phép làm như thế, nếu không bạn sẽ đưa họ vào thế việt vị.

Hướng cơ thể khi ngồi

Hãy xem tình huống sau đây: bạn là cấp trên và chuẩn bị góp ý với một nhân viên cấp dưới làm việc không hiệu quả. Bạn thấy mình cần sử dụng những câu hỏi thẳng và đòi hỏi câu trả lời thẳng thắn nhưng điều này có thể tạo áp lực cho cấp dưới. Đôi khi bạn cũng cần thể hiện sự cảm thông hay tán thành với suy nghĩ và hành động của họ.

Bỏ qua các kỹ thuật phỏng vấn và đặt câu hỏi cho những trường hợp này, hãy xem xét các điểm sau đây: (1 buổi góp ý đó sẽ diễn ra trong văn phòng của bạn; (2) nhân viên cấp dưới sẽ ngồi ở ghế có chân cố định nhưng không có tay vịn, buộc anh ta phải sử dụng các tư thế và điệu bộ của cơ thể, chúng sẽ giúp bạn hiểu được thái độ của anh ta; (3) bạn sẽ ngồi trên ghế xoay có tay vịn để không phải thể hiện một số điệu bộ của mình và dễ dàng di chuyển qua lại.

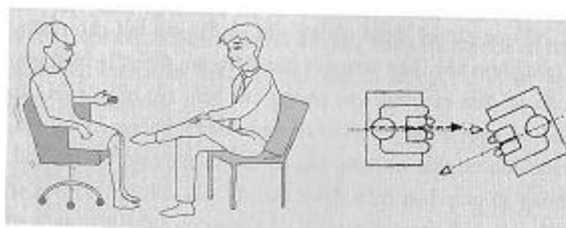
Bạn có thể sử dụng 3 vị trí góc chủ yếu. Giống như vị trí đứng hình tam giác, việc ngồi ở góc 45 độ tạo không khí thân mật, thoải mái trong cuộc gặp gỡ và là vị trí mở đầu thích hợp cho buổi góp ý với nhân viên.



Sử dụng vị trí góc 45 độ khi bắt đầu buổi góp ý với nhân viên làm cho tình hình bớt căng thẳng.

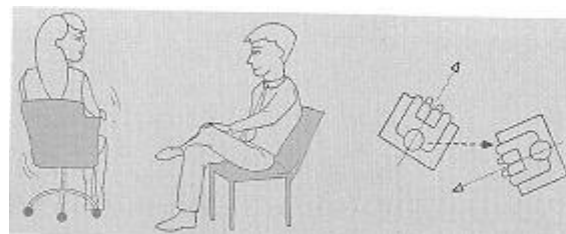
Từ vị trí này, bạn có thể ngầm biểu lộ thái độ đồng tình với nhân viên cấp dưới bằng cách bắt chước động tác và điệu bộ của họ. Điều này cũng giống như trường hợp tư thế mở lúc đứng, cơ thể hướng về một điểm thứ ba và tạo thành hình tam giác biểu thị sự đồng tình.

Tương tự, khi bạn quay ghế chĩa cơ thể thẳng vào người nào, điều đó ngụ ý rằng bạn muốn có được câu trả lời thẳng thắn cho những câu hỏi trực tiếp của bạn.



Chĩa thẳng cơ thể vào người khác làm cho tình hình trở nên nghiêm trọng.

Còn khi hướng cơ thể cách người kia một góc 45 độ, cuộc phỏng vấn sẽ không còn áp lực. Đây là vị trí tuyệt vời để đặt những câu hỏi tế nhị, khuyến khích người kia trả lời câu hỏi của bạn cởi mở hơn mà không làm họ cảm thấy căng thẳng.



Vị trí góc quay sang phải 45 độ.

Cách bố trí lại văn phòng

Đọc đến phần này của cuốn sách, có lẽ bạn đã nắm được cách bố trí văn phòng khi muốn tạo ảnh hưởng quyền lực, giành quyền kiểm soát hoặc để tạo sự thoải mái và thân thiện. Sau đây là một ví dụ minh họa cho thấy cách bố trí lại văn phòng của một người nào đó có thể giúp giải quyết một số vấn đề về quan hệ giữa giám đốc và nhân viên.

John làm việc cho một công ty tài chính lớn. Anh ta được bổ nhiệm vào vị trí giám đốc và được cấp một văn phòng. Sau vài tháng nhậm chức, John nhận thấy các nhân viên khác không giao thiệp với mình. Mối quan hệ giữa anh ta và họ thường căng thẳng, đặc biệt khi họ ở trong văn phòng của anh ta. John khó bắt họ làm theo chỉ dẫn của mình, thậm chí, anh còn nghe họ nói xấu sau lưng. Quan sát tình trạng khó xử của John, chúng tôi thấy khi các nhân viên ở trong văn phòng của anh ta thì việc giao tiếp sẽ trở nên tệ hại nhất.

Vì mục đích của bài tập này, chúng ta sẽ bỏ qua kỹ năng quản lý của John mà chỉ tập trung vào các khía cạnh phi ngôn từ của vấn đề. Sau đây là phần tóm tắt những ghi nhận của chúng tôi về cách bố trí văn phòng của John:

1. Ghế của khách bị đặt ở vị trí cạnh tranh so với John.

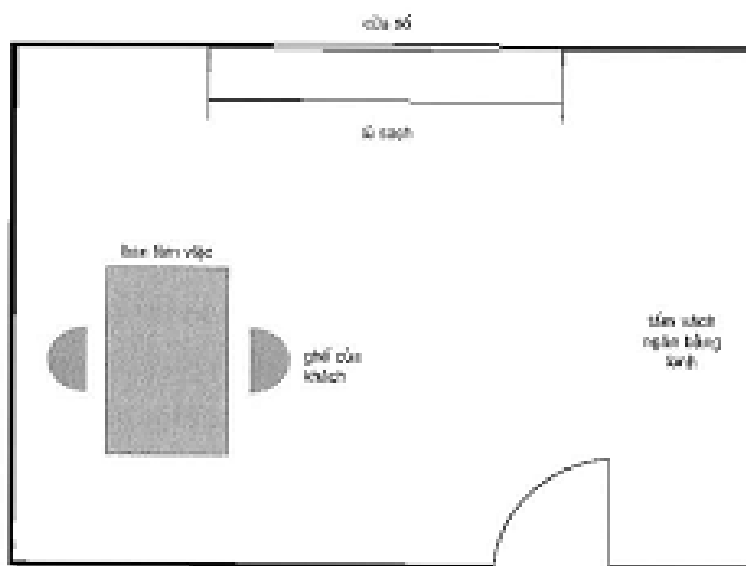
2. Các bức tường trong văn phòng là những tấm thép kiên cố, ngoại trừ cửa sổ hướng ra ngoài và một bức vách ngăn bằng kính trong suốt. John có thể quan sát toàn cảnh văn phòng từ tấm kính này và những nhân viên còn lại cũng nhìn thấy anh ta từ đây. Việc nhân viên có thể nhìn thấy John làm giảm địa vị của anh ta và làm tăng quyền lực cho bất kỳ nhân viên cấp dưới nào đang ngồi ở ghế khách, bởi vì những nhân viên còn lại ngồi ngay sau ghế của khách và ở vào vị trí có địa vị kém hơn.

3. Bàn làm việc của John có phần trước chắc chăn, che kín phần dưới cơ thể của anh ta khiến nhân viên không quan sát được các điệu bộ bên dưới để đánh giá thái độ của John.

4. Ghế của khách được đặt ở vị trí xoay lưng ra cửa.

5. John thường ngồi ở tư thế hình cái ná, chân gác lên tay ghế hoặc thực hiện cả hai điệu bộ trên khi có mặt nhân viên cấp dưới trong văn phòng.

6. John ngồi trên ghế xoay có lưng tựa cao và có tay vịn. Ghế của khách có lưng tựa thấp, chân ghế cố định và không có tay vịn.



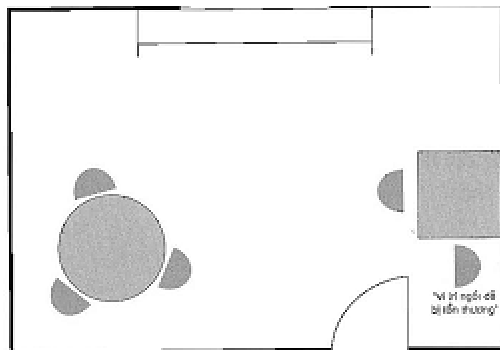
Cách bố trí văn phòng ban đầu của John.

Căn cứ theo quan điểm bố trí văn phòng mang tính thân thiện thì văn phòng của John là vả một rừng tai họa! Nó không có vẻ gì là thân thiện đối với bất cứ ai ghé vào cả. Cách bố trí lại sau đây đã khắc phục được điều này:

1. Đặt bàn làm việc của John ngay sau tấm vách ngăn bằng kính để văn phòng trông có vẻ rộng ra và cho phép khách vào phòng nhìn thấy anh ta. Theo cách bài trí này, cách vị khách bước vào sẽ gặp chính John chứ không phải bàn làm việc của anh ta.

2. Ghế của khách – "Vị trí ngồi dễ bị tổn thương được đặt ở góc giúp việc giao tiếp trở nên cởi mở hơn. Ngoài ra, góc ngồi này phần nào đóng vai trò là lá chắn, che chở cho những nhân viên cảm thấy bất an.

3. Tấm vách bằng kính được phủ một lớp hóa chất, cho phép John quan sát bên ngoài nhưng người khác lại không nhìn thấy bên trong. Điều này làm tăng địa vị của anh ta và tạo không khí riêng tư hơn bên trong văn phòng.



Cách bố trí tại văn phòng

4. Một cái bàn tròn thấp và ba cái ghế xoay giống nhau được đặt ở cuối phòng và tạo không khí thân mật cho những cuộc gặp gỡ.

5. Ở cách bố trí ban đầu, phần không gian trên mặt bàn làm việc của John chia nửa cho khách nhưng cách bố trí mới đã trả lại toàn bộ mặt bàn cho John.

6. John tập ngồi ở những tư thế mở, khéo léo dùng điệu bộ chắp tay hình tháp chuông và cố ý để lộ lòng bàn tay khi nói chuyện với người khác.

Kết quả ra sao? Quan hệ giám đốc-nhân viên đã cải thiện đáng kể. Một số nhân viên bắt đầu thấy John "dễ gần" và cảm thấy thoải mái hơn khi làm việc với anh ta.

Tất cả những việc cần làm là để nâng cao địa vị, làm tăng quyền lực và sức ảnh hưởng đối với người khác là hãy để ý một chút đến ngôn ngữ phi lời nói trong văn phòng hoặc ở nhà bạn. Tiếc thay, đa số văn phòng của các nhà quản lý đều được bố trí như văn phòng ban đầu của John, bởi chúng đều do các kiến trúc sư chứ không phải những người hiểu rõ mối quan hệ tương tác giữa con người thiết kế. Người ta ít khi xét đến các dấu hiệu phi ngôn ngữ mang tính tiêu cực mà những người khác cảm nhận.

Hãy nghiên cứu cách bố trí nơi làm việc của bạn và sử dụng các thông tin ở trên để tạo ra những thay đổi tích cực cần thiết.

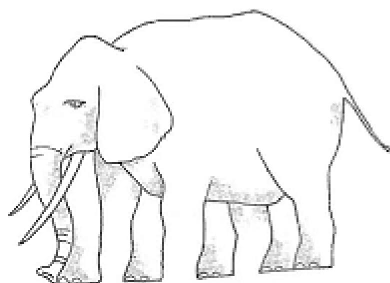
Tóm tắt

Điều đặc biệt ở các trò chơi quyền lực và thủ thuật tạo quyền lực trong văn phòng là bạn có thể đoán trước hiệu quả và thậm chí có thể tạo sự sắp đặt. Adam không hề biết rằng, ở các nền văn hóa phương Tây, đàn ông mặc comple màu socola khiến cho phụ nữ mất hứng thú, còn chòm râu dê có thể là mốt nhưng theo tiềm thức, nó làm cho những người lớn tuổi hơn thấy tởm lợm vì nó làm liên tưởng tới quỷ Satan,

rồi chiếc khuyên tai, cặp hồ sơ nhét quá đầy… Chỉ những người không am hiểu ngôn ngữ cơ thể mới mang các thứ này vào buổi phỏng vấn.

CHƯƠNG 19

TỔNG HỢP TẤT CẢ NHỮNG GÌ ĐÃ THẢO LUẬN



Nhìn thoáng qua hình vẽ trên, bạn sẽ thấy một con voi, chỉ khi nào quan sát kỹ, bạn mới thấy mọi thứ không như vẻ ngoài của nó. Khi mọi người nhìn vào người khác, họ sẽ thấy người đó nhưng đa số họ lại bỏ lỡ những manh mối mà khi được chỉ ra mới vỡ lẽ là chúng rất rõ ràng. Ngôn ngữ cơ thể cũng vậy . Giao tiếp bằng ngôn ngữ cơ thể tuy đã tồn tại hơn một triệu năm nay những chỉ mới được nghiên cứu một cách có khoa học đến một mức độ nhất định từ cuối thế kỷ 20. Cuối cùng, ngôn ngữ cơ thể đã được "khám phá" và hiện trở thành một phần của nền giáo dục chính quy và các chương trình đào tạo kinh doanh ở khắp mọi nơi.

Chương cuối này bàn về những tình huống xã giao và kinh doanh, đồng thời giúp bạn kiểm tra xem bạn có thể hiểu được các dấu hiệu cơ thể đến mức nào. Tuy nhiên, trước khi đọc phần đáp án, hãy quan sát từng hình vẽ để xem bạn có thể nhìn thấy bao nhiêu dấu hiệu ngôn ngữ cơ thể mà bạn đã được đọc. Tính một điểm cho mỗi dấu hiệu quan trọng bạn phát hiện ra và bạn sẽ nhận được một bảng đánh giá chung ở

sau cùng. Bạn sẽ rất ngạc nhiên khi thấy “khả năng nhận biết” của mình đã được cải thiện đáng kể đến thế nào. Hãy nhớ là ở đây, tuy chúng ta phân tích những điệu bộ tĩnh nhưng trong thực tế, chúng cần phải được hiểu theo cụm, theo ngữ cảnh và xét đến các khác biệt về văn hóa.

Bạn có thể đọc được các ẩn ý tốt như thế nào?

1. Đâu là 3 dấu hiệu chính trong hình minh họa này?



Trả lời:

Đây là một ví dụ điển hình về cụm điệu bộ mở. Lòng bàn tay để lộ hoàn toàn biểu hiện tư thế phục tùng, các ngón tay xòe ra để nhấn mạnh điệu bộ và báo hiệu không gây hấn. Toàn bộ cơ thể mở rộng cho thấy không giấu giếm thứ gì. Người đàn ông này có thái độ cởi mở, không đe dọa.



2. Đâu là 5 dấu hiệu chính?

Trả lời:

Đây là cụm điệu bộ giả dối điển hình. Khi người này dụi mắt, anh ta nhìn lảng sang chỗ khác, cả hai bên lông mày đều nhướn lên đến mức *đáng ngờ*. Tư thế ngoảnh đầu đi và hơi cúi xuống cho thấy thái độ tiêu cực. Anh ta cũng có nụ cười giả tạo với môi mím chặt.

3. Đâu là 3 dấu hiệu chính?



Trả lời:

Ở đây có thể thấy rõ các điệu bộ không hòa hợp. Người đàn ông giả vờ mỉm cười một cách tự tin khi đi ngang qua phòng, nhưng một tay anh ta lại đặt ngang người để chỉnh lại đồng hồ đồng thời tạo ra một phần rào cản bằng cánh tay. Nụ cười của anh ta thể hiện rõ sự sợ hãi trên khuôn mặt. Điều này cho thấy anh ta đang cảm thấy không tự tin hoặc bất an trong hoàn cảnh của mình.

4. Đâu là 5 dấu hiệu chính?

Trả lời:



Người phụ nữ này bất đồng ý kiến với người mà cô ta đang diện kiến. Cô ta không quay đầu hay quay người về phía người kia mà chỉ liếc ngang nhìn người đó, đầu hơi cúi xuống (không tán thành), lông mày hơi nhíu lại (giận dữ), khoanh hai tay (phòng thủ) còn khóe miệng thì nhệch xuống.

5. Đâu là 4 dấu hiệu chính?

Trả lời:



Dấu hiệu hiển hiện ở đây là thái độ thống trị, trịch thượng và quyền về lãnh thổ. Điệu bộ hình cái ná cho thấy thái độ trịch thượng "cái gì cũng biết", còn điệu bộ chân gác lên bàn là cách xác lập lãnh thổ. Để làm nổi bật cái tôi của mình, anh ta ngồi trên ghế xoay, có tay ghế và các phụ kiện khác biểu thị địa vị cao. Ngoài ra, anh ta cũng đang ngồi ở vị trí phòng thủ/cạnh tranh.

6. Đâu là 3 dấu hiệu chính?

Trả lời:



Đứa trẻ đứng chống nạnh để làm cho nó có vẻ lớn hơn và đe dọa hơn. Cằm hất về phía trước cho thấy sự thách thức, miệng mở rộng để lộ hàm răng hệt như các động vật vẫn làm trước lúc tấn công.

7. Đâu là 5 dấu hiệu chính?

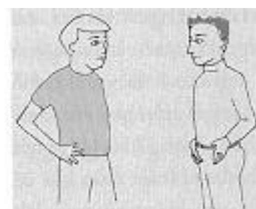


Trả lời:

Cụm điệu bộ này có thể được tóm gọn trong 1 từ: tiêu cực. Bìa kẹp hồ sơ được sử dụng làm rào cản, tay khoanh lại và chân bắt chéo vì lo sợ hoặc phòng thủ. Áo khoác cài nút, cặp kính mát che giấu các dấu hiệu của mắt lẫn con ngươi. Vì người ta hình thành 90% ý kiến về người khác trong 4 phút đầu nên người đàn ông này hoàn toàn không tạo được ấn tượng ban đầu với người khác.

8. Đâu là 6 dấu hiệu chính?

Trả lời:



Cả hai người đàn ông đều sử dụng các điệu bộ gây hấn và sẵn sàng. Người đàn ông bên trái dùng điệu bộ tay chống hông, còn người đàn ông bên phải dùng điệu bộ thọc ngón cái vào thắt lưng. Người đàn ông bên trái ít hung hăng hơn vì anh ta ngả người ra sau và hơi hướng cơ thể ra xa người đàn ông bên phải. Trong khi đó, người đàn ông bên phải lại thực hiện tư thế đe dọa bằng cách hướng cơ thể vào người đàn ông bên trái và đứng thẳng người. Nét mặt của anh ta cũng nhất quán với các điệu bộ cơ thể của anh ta, còn miệng của anh ta thì nhệch xuống.

9. Đâu là 13 dấu hiệu chính?

Trả lời:



Người đàn ông bên trái ngồi giạng chân trên ghế nhằm kiểm soát cuộc thảo luận hoặc chi phối người đàn ông bên phải. Anh ta cũng hướng thẳng cơ thể vào người đàn ông bên phải. Các ngón tay của anh ta đan lại, bàn chân móc vào nhau đặt dưới gầm ghế, cho thấy thái độ chán nản. Có thể anh ta thấy khó làm cho mọi người hiểu quan điểm của mình. Còn người đàn ông ở giữa cảm thấy mình hơn hẳn hai người kia bởi anh ta đang dùng điệu bộ hình cái ná. Ngoài ra, anh ta còn ngồi ở tư thế bắt chân chữ ngũ chứng tỏ anh ta có thể cạnh tranh hoặc tranh cãi. Thêm vào đó, anh ta ngồi trên ghế xoay, có tay vịn, ngả ra sau biểu thị địa vị cao. Trong khi đó, người đàn ông bên phải ngồi ở vị thế biểu thị địa vị thấp: chân ghế cố định và không có phụ kiện. Anh ta còn khoanh tay và bắt chéo chân thật chặt (phòng thủ), đầu cúi xuống (đối đầu), cơ thể hướng ra (thờ ơ), cho biết anh ta không thích những gì anh ta nghe thấy.

10. Đâu là 14 dấu hiệu chính?

Trả lời:



Người phụ nữ phô bày các điệu bộ tán tỉnh điển hình. Cô ta đưa một bàn chân lên phía trước, bàn chân hướng về người đàn ông phía xa bên trái (quan tâm), kết hợp với điệu bộ tay chống hông và ngón cái thọc vào thắt lưng (quyết

đoán, sẵn sàng), cổ tay trái ngửa lên (gợi cảm). Cô ta còn nhả khói thuốc hướng lên (tự tin, lạc quan) và liếc sang người đàn ông phía xa bên trái. Để đáp lại, anh này sửa lại cà vạt (chải chuốt) và chĩa một bàn chân về phía cô ta. Đầu anh ta ngước lên (quan tâm). Về phía người đàn ông ở giữa, rõ ràng anh ta không có cảm tình với người đàn ông kia vì cơ thể anh ta hướng ra xa và liếc ngang người đó một cách hằn học. Anh ta giấu lòng bàn tay đi và nhả khói thuốc hướng xuống (tiêu cực). Ngoài ra, anh ta còn dựa vào tường (gây hấn về lãnh thổ).

11. Đâu là 12 dấu hiệu chính?



Trả lời:

Người đàn ông bên trái sử dụng các điệu bộ trịch thượng và có thái độ ngạo mạn đối với người đối diện. Anh ta nhắm mắt để khỏi nhìn thấy người đàn ông kia, đầu hơi ngửa ra sau có ý "xem thường". Có thể thấy rõ sự phòng thủ bởi đầu gói của anh ta khép chặt lại với nhau và anh ta đang cầm ly rượu bằng cả hai tay để hình thành rào cản. Người đàn ông ở giữa đã bị hai người đàn ông kia gạt ra khỏi cuộc trò chuyện, không tạo thành hình tam giác với anh ta. Tuy nhiên, anh này tỏ vẻ lãnh đạm thể hiện trong điệu bộ ngón cái thọc vào túi áo ghi-lê (trịch thượng), ngả người ra sau ghế và dùng điệu bộ để lộ chạc chân (tính cách hung hăng). Người đàn ông bên phải đã nghe đủ và anh ta ngồi ở tư thế xuất phát (chuẩn bị rời phòng), hướng bàn chân và cơ thể về phía lối ra gần nhất. Lông mày và khóe miệng nhệch xuống, đầu hơi cúi, tỏ ý không tán thành.

12. Đâu là 11 dấu hiệu chính?

Trả lời:



Người đàn ông bên trái và người đàn ông bên phải đang ở tư thế cơ thể khép kín. Còn người đàn ông ở giữa biểu lộ thái độ trịch thượng và mỉa mai. Anh ta dùng điệu bộ nắm lấy ve áo với ngón tay cái tay phải chĩa lên (trịch thượng) và chĩa ngón cái về phía người đàn ông đứng bên trái mình (nhạo báng). Người đàn ông bên phải đáp lại theo kiểu phòng thủ bằng điệu

bộ bắt chéo chân và tỏ ý gây hấn bằng điệu bộ bàn tay nắm lấy cánh tay (kiềm chế) và liếc ngang. Người đàn ông bên trái thì không quan tâm đến thái độ của người đàn ông ở giữa. Anh ta bắt chéo chân (phòng thủ), tay đút vào túi quần (không sẵn lòng tham gia) và nhìn xuống trong khi dùng điệu bộ "đau cổ" (chán ngấy đến tận cổ).

13. Đâu là 12 dấu hiệu chính?

Trả lời:



Hình này thể hiện bầu không khí căng thẳng bao trùm. Cả 3 người đàn ông đều ngồi thụt vào ghế để giữ khoảng cách tối đa với nhau. Người đàn ông bên phải có khả năng đang gây rắc rối do cụm điệu bộ tiêu cực của anh ta. Khi nói, anh ta dùng điệu bộ sờ mũi (lừa dối), tay phải ôm ngang người để tạo một phần rào chắn bằng cánh tay (phòng thủ). Việc anh ta thiếu quan tâm đến ý kiến của hai người đàn ông kia được thể hiện bằng điệu bộ gác chân lên ghế, để lộ chạc chân và cơ thể hướng ra xa hai người đó. Người đàn ông bên trái không tán thành với những gì người đàn ông bên phải nói và dùng điệu bộ vờ bị che mắt (không tán thành), hai chân bắt chéo (phòng thủ) và hướng ra xa (không hứng thú). Người đàn ông ở giữa có vẻ muốn nói điều gì đó nhưng giữ lại ý kiến của mình. Điều này được anh ta thể hiện qua điệu bộ tự kềm chế là nắm lấy tay ghế và quặp mắt cá chân. Anh ta cũng ngụ ý thách thức người đàn ông bên phải bằng cách hướng cơ thể về phía người đó.

14. Đâu là 8 dấu hiệu chính?

Trả lời:



Trong hình này, người đàn ông bên trái và người phụ nữ đã bắt chước các điệu bộ của nhau tạo thành "những cái giá chắn sách" trên ghế trường kỷ. Hai người này rất có cảm tình với nhau và đặt tay sao cho họ có thể để lộ cổ tay và bắt chéo chân hướng về phía nhau. Người đàn ông ở giữa cười mím chặt môi, cố ra vẻ quan tâm đến những gì người đàn ông kia nói nhưng điều này không hòa hợp với các biểu hiện trên khuôn mặt và các điệu bộ cơ thể khác của anh ta. Đầu anh ta cúi xuống (không tán thành), khóe miệng là lông mày méo xệch xuống (tức

giận) và anh ta liếc ngang người đàn ông kia. Ngoài ra, anh ta còn khoanh tay và bắt chéo chân thật chặt (phòng thủ). Tất cả các điệu bộ cho thấy anh ta có thái độ rất tiêu cực.

15. Đâu là 15 dấu hiệu chính?

Trả lời:



Người đàn ông bên trái dùng cụm điệu bộ thể hiện sự cởi mở và trung thực: lòng bàn tay để lộ, bàn chân đưa lên phía trước, đầu ngước lên, áo khoác không cài nút, tay chân mở ra, cúi người về phía trước và mỉm cười. Tuy nhiên, không may cho anh ta vì không ai hiểu chuyện của anh ta cả. Người phụ nữ ngồi thụt vào ghế, bắt chéo chân hướng ra ngoài (phòng thủ). Cô ta khoanh 1 tay lại tạo thành một phần rào cản (phòng thủ), nắm bàn tay thật chặt (căng thẳng), đầu cúi xuống, dùng điệu bộ đánh giá chỉ trích (bàn tay tựa vào mặt). Người đàn ông ở giữa dùng điệu bộ chắp tay hình tháp chuông đưa lên cao, cho biết anh ta cảm thấy tự tin hoặc tự mãn, đồng thời ngồi ở tư thế bắt chân chữ ngũ, cho thấy anh ta có thái độ cạnh tranh hoặc tranh cãi. Nói chung, anh này có thái độ tiêu cực vì anh ta ngồi lùi ra sau, đầu cúi xuống.

16.a. Đâu là 9 dấu hiệu chính?

Ba hình sau đây minh họa các cụm điệu bộ phòng thủ, gây hấn và tán tỉnh điển hình.

Trả lời:



Bắt đầu cuộc trò chuyện

Trong hình trên, cả ba người đều khoanh tay, hai người trong số họ bắt chéo chân (phòng thủ) và cả ba đều hướng cơ thể ra xa nhau. Tất cả cho thấy có thể họ chỉ mới gặp nhau lần đầu. Người đàn ông bên phải có vẻ thích người phụ nữ vì chân phải của anh ta dang ra, chĩa về phía cô gái và liếc ngang nhìn cô ta, kết hợp với điệu bộ lông mày nhướn lên (quan tâm) và mỉm

cười. Nửa cơ thể của anh ta hướng về phía cô ta. Ở thời điểm này, cô ta chưa nghiêng về phía ai.

16.b. Đâu là 11 dấu hiệu chính?

Trả lời:

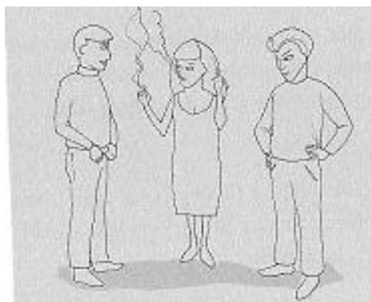


15 phút sau

Lúc này, người phụ nữ không bắt chéo chân nữa và đang đứng ở tư thế nghiêm, trong khi đó người đàn ông bên trái cũng thôi bắt chéo chân mà chĩa một bàn chân và hướng người về phía cô gái (quan tâm). Anh ta dùng điệu bộ ngón cái thọc vào thắt lưng, hoặc để cố ý tỏ thái độ cạnh tranh với người đàn ông kia, trong trường hợp này là thái độ gây hấn, hoặc để nhắm đến người phụ nữ, biến nó thành điệu bộ gợi tình. Anh ta cũng đứng thẳng người lên để làm cho mình trông to lớn hơn. Người đàn ông bên phải có vẻ bị người đàn ông kia đe dọa, lúc này anh ta đang đứng thẳng lên, khoanh tay và liếc nhìn người đàn ông kia, lông mày kéo xệch xuống (không tán thành) và không mỉm cười nữa.

16.c.Đâu là 15 dấu hiệu chính?

Trả lời:



15 phút sau

Thái độ và cảm xúc của những người này giờ đây được thể hiện rõ qua ngôn ngữ cơ thể của họ. Người đàn ông bên trái vẫn giữ tư thế ngón cái thọc vào thắt lưng, bàn chân đưa về phía trước, xoay người, xoay người về phía phụ nữ nhiều hơn, hoàn toàn biểu lộ sự ve vãn. Ngón cái của anh ta nắm lấy thắt lưng chặt hơn để nhấn mạnh điệu bộ và anh ta đang đứng thẳng lên. Người phụ nữ cũng thực hiện những điệu bộ đáp lại, điều này cho thấy cô ta có chú ý tới anh ta. Cô ta không khoanh tay nữa, xoay người và hướng một bàn chân về phía anh ta. Các điệu bộ ve vãn của cô bao gồm vuốt tóc, để lộ cổ tay, đưa ngực về phía trước để lộ khe ngực, nét mặt hân hoan và nhả khói thuốc hướng lên (tự tin). Người đàn ông bên phải không vui vì bị gạt ra ngoài. Anh ta dùng điệu bộ tay chống hông (sẵn sàng gây hấn) và đứng lên để lộ chạc chân để tỏ ý không hài lòng.

Tóm lại, người đàn ông bên trái đã giành được sự chú ý của người phụ nữ và người đàn ông còn lại nên đi dạo trên dãy Himalaya đi là vừa!

Bạn đạt bao nhiêu điểm?

130 – 150 điểm

Bạn có trực giác tuyệt vời đấy Batman ạ! Bạn là người giao tiếp cực kỳ khôn khéo. Bạn gần như luôn nhạy cảm với cảm xúc của người khác. Bạn xứng đáng đứng đầu!

100 – 130 điểm

Bạn rất giỏi giao thiệp và thường "cảm nhận" được những gì sắp diễn ra. Nếu kiên trì luyện tập, bạn có thể trở thành người giao tiếp hạng nhất.

70 – 100 điểm

Đôi khi bạn bất chợt hiểu được cảm giác của mọi người đối với các sự việc hoặc với nhau, nhưng có những lúc phải vài ngày sau bạn mới hiểu được. Bạn cần kiên trì luyện tập ngôn ngữ cơ thể.

Dưới 70 điểm

Bạn đã đọc cuốn sách này mà không đạt 70 sao? Chúng tôi khuyên bạn nên tìm công việc trong lĩnh vực tin học, kế toán hoặc nhân viên tiếp tân trong ngành y, những

công việc không yêu cầu kỹ năng giao tiếp đi thì hơn. Hãy đọc lại từ đầu cuốn sách này. Trong khi đọc, đừng rời khỏi nhà hoặc thậm chí đừng trả lời điện thoại.

Tóm tắt

Nghiên cứu cho thấy một cách thuyết phục là nếu bạn thay đổi ngôn ngữ cơ thể của mình thì bạn cũng có thể làm thay đổi nhiều điều trong cuộc sống của bạn. Bạn có thể thay đổi tâm trạng trước khi đi ra ngoài, cảm thấy tự tin hơn trong công việc, trở nên vui vẻ hơn và có khả năng thuyết phục hơn. Khi bạn thay đổi ngôn ngữ cơ thể của mình, bạn sẽ giao thiệp khác đi với mọi người xung quanh và ngược lại, họ cũng sẽ đáp lại bạn khác đi.

Khi bạn mới bắt đầu tăng vốn hiểu biết của mình về ngôn ngữ cơ thể, có thể bạn sẽ thấy gò bó và bối rối. Bạn sẽ nhận thức được gần như từng biểu hiện của mình, sẽ ngạc nhiên vì lượng điệu bộ bạn thực hiện và số lần bạn loay hoay làm việc này việc khác. Bạn sẽ cảm thấy như thể mọi người xung quanh bạn cũng nhìn thấy tất cả. Hãy nhớ rằng đa số mọi người hoàn toàn không nhận thức được điệu bộ cơ thể họ và họ mải cố gắng tạo ấn tượng với bạn đến độ họ không nhận thức được những việc bạn đang làm! Nếu từ trước đến nay, bạn cứ thọc tay vào túi quần hoặc nắm tay lại và quay mặt đi thì việc cố ý xòe lòng bàn tay và duy trì việc tiếp xúc bằng mắt thật lâu thoạt đầu có vẻ ngượng ngập.

Có thể bạn thắc mắc: "Làm thế nào tôi có thể quan sát được ngôn ngữ cơ thể của ai đó trong khi đang nghĩ đến ngôn ngữ cơ thể của chính mình và chú tâm vào những điều đã bàn?" Hãy nhớ rằng bộ não của bạn được lập trình để nhận biết nhiều dấu hiệu ngôn ngữ cơ thể, vì vậy những điều bạn phải làm là học cách hiểu các dấu hiệu và thông điệp một cách có ý thức. Việc này giống như lần đầu tiên đi xe đạp – lúc đầu có vẻ hơi sợ hãi, thỉnh thoảng bạn bị ngã nhào nhưng không lâu sau bạn sẽ đi thành thạo.

Có thể, một số người cảm thấy việc học các kỹ năng ngôn ngữ cơ thể chỉ mang tính thủ thuật hoặc giả tạo, nhưng hiểu được ngôn ngữ cơ thể cũng như sử dụng ngôn ngữ cơ thể thuần thục tương tự với việc mặc vài kiểu trang phục nào đó, sử dụng ngôn ngữ nào đó hoặc kể chuyện theo một cách nào đó sao cho lôi cuốn nhất. Điều khác ở đây là việc sử dụng ngôn ngữ cơ thể không xảy ra một cách vô thức và nó sẽ giúp bạn

tạo được ấn tượng tốt đối với người khác. Nếu bạn là đàn ông, hãy nhớ rằng phụ nữ có khả năng hiểu và giải mã được ngôn ngữ cơ thể của bạn cho dù bạn nhận ra hay không, vì vậy, biết rõ cách sử dụng ngôn ngữ cơ thể sẽ giúp cho bạn không ở vào thế bất lợi. Nếu không có ngôn ngữ cơ thể hiệu quả, bạn có thể giống như một bộ phim cao bồi thập cẩm [*Spaghetti Western: Bộ phim cao bồi Mỹ do đạo diễn Ý thực hiện (Ngụ ý chất lượng đáng nghi ngờ*] – môi cử động không khớp với lời thoại khiến người xem hoặc lẫn lộn liên tục hoặc chuyển kênh.

Sau cùng, đây là phần tóm tắt các điểm then chốt để tạo ấn tượng tích cực về ngôn ngữ cơ thể đối với người khác.

7 bí quyết khiến ngôn ngữ cơ thể hấp dẫn

Gương mặt: Gương mặt đầy sức sống và xem việc mỉm cười là một phần trong kho tàng ngôn ngữ hàng ngày của bạn. Hãy nhớ để lộ răng.

Các điệu bộ: Diễn cảm nhưng đừng lạm dụng. Khép các ngón tay lại khi bạn thực hiện điệu bộ, bàn tay đặt dưới cằm và tránh khoanh tay hoặc bắt chéo chân.

Cử động đầu: Sử dụng kiểu gật đầu một lần 3 cái khi nói chuyện và nghiêng đầu khi lắng nghe. Ngửa cằm lên.

Tiếp xúc bằng mắt: Giữ việc tiếp xúc bằng mắt đủ để mọi người cảm thấy thoải mái. Trừ phi việc nhìn vào mắt người khác là không hợp về văn hóa, còn lại thì nhìn vào mắt người khác sẽ được tin cậy nhiều hơn là không nhìn.

Tư thế: Cúi về phía trước khi lắng nghe, đứng thẳng khi nói.

Lãnh thổ: Đứng ở khoảng cách sao cho bạn cảm thấy thoải mái. Nếu người kia lùi lại thì đừng bước tới nữa.

Bắt chước: Bắt chước ngôn ngữ cơ thể của những người khác một cách tinh tế.